

Le Problème de l'Organisation du Marché des Fruits en France

THÈSE

SOUTENUE

DEVANT LA FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER
POUR LE DOCTORAT EN DROIT

PAR

Edmond CRU



LYON

BOSC Frères M. & L. RIOU

IMPRIMEURS-ÉDITEURS

42, Quai Gailleton, 42

1937

**LE PROBLÈME DE L'ORGANISATION
DU MARCHÉ DES FRUITS EN FRANCE**



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41555203_0003

Le Problème de l'Organisation du Marché des Fruits en France

THÈSE

SOUTENUE

DEVANT LA FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER
POUR LE DOCTORAT EN DROIT

PAR

Edmond CRU



LYON

BOSC Frères M. & L. RIOU

IMPRIMEURS-ÉDITEURS

42, Quai Gailleton, 42

1937

FACULTÉ DE DROIT DE MONTPELLIER

MM.

MOYE, Doyen honoraire, professeur de Droit International Public.

MORIN, Doyen, professeur de Droit Civil.

BEQUÉ, professeur de Droit Civil.

DE NESMES-DESMARETS, professeur de Droit Administratif.

BOSC, professeur de Procédure Civile.

VIALLETON, professeur de Droit Civil.

GUENOUN, professeur de Droit Romain.

COURTIN, professeur d'Economie politique.

LÉGAL, professeur de Droit criminel.

DEMONTÈS, Professeur de Droit Commercial.

ANTONELLI, Professeur d'Economie politique.

DELBEZ, Professeur de Droit Constitutionnel.

TISSET, agrégé d'Histoire de Droit.

DIJOL, Chargé de Cours de Capacité.

VALERY, Doyen honoraire.

DONAT, Secrétaire.

DUBOIS, Secrétaire honoraire.

JURY

MM.

COURTIN, Président.

ANTONELLI, Assesseur.

DELBEZ, —

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses: ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.



LE PROBLÈME DE L'ORGANISATION DU MARCHÉ DES FRUITS EN FRANCE

INTRODUCTION

L'arboriculture n'est certes pas une forme d'activité agricole nouvelle en France : le fruit a été de tout temps en honneur dans notre pays et c'est sur un ton presque lyrique, qu'au xvr^e siècle, Olivier de Serres le glorifie dans son Théâtre d'Agriculture :

« Il semble, dit-il, que la Nature aie ici publié son chef-d'œuvre, voulant que tout autre victuaille cède aux fruits des arbres. »

Mais, jusqu'à ces dernières années, avoir des arbres fruitiers était souvent considéré comme un passe-temps, pour amateurs ou retraités, indigne d'un véritable agriculteur. Maintenant le petit verger amoureuxment soigné et l'arbre isolé et délaissé au milieu d'un champ disparaissent, remplacés par les plantations à caractère commercial.

Jusqu'à la guerre de 1914-1918 le commerce des fruits, peu important, était soumis aux fluctuations les plus diverses dans le temps et dans l'espace, passant selon l'époque ou le lieu de la pléthore à la disette. Mais la demande, quoique faible, étant supérieure à l'offre, tout finissait par s'arranger : la mar-

chandise, même médiocre et mal présentée, s'écoulait facilement.

Après la guerre la consommation des fruits dans le monde s'est notablement accrue sous diverses influences. Dans certains pays, à la tête desquels il faut placer les Etats-Unis et l'Italie, l'on aperçut rapidement tout ce que l'on pouvait tirer d'un pareil état de choses. Les producteurs consentirent à se soumettre à une discipline sévère afin d'obtenir des produits bien présentés et de première qualité. De leur côté les expéditeurs surent prendre un contact étroit avec les consommateurs dans les contrées qu'ils se proposaient d'atteindre ; cette attitude passive ne leur suffit point : ils entreprirent de faire l'éducation du public là où c'était nécessaire en agissant sur sa psychologie, en essayant de créer chez lui un besoin par une propagande habile poussant à la consommation de tel ou tel fruit. Les résultats furent excellents, les ventes devinrent plus aisées et meilleures. Les effets de ces efforts commencèrent à se faire sentir sur le marché international vers 1925-1927. Ils furent perçus avec une acuité d'autant plus grande que les progrès réalisés dans les moyens de transports et dans l'utilisation du froid artificiel permirent l'approvisionnement de l'Europe par des contrées aussi éloignées que l'Amérique, l'Afrique du Sud ou l'Australie.

En France, malgré les avertissements de spécialistes clairvoyants (1), rien ne fut fait : il existait une

(1) Voir par exemple : *L'Echo des Denrées périssables*, numéro de novembre 1927, un article « Sortons de l'ornière : vers une organisation du commerce des fruits ».

indifférence déconcertante aussi bien à la production que dans le commerce pour tout ce qui n'était pas habitude ou tradition. Cette absence d'action en temps utile a eu des conséquences néfastes : non seulement nous avons été évincés du marché international, mais encore à partir de 1932, nous avons dû nous défendre contre l'envahissement des produits étrangers par des contingentements d'une sévérité parfois excessive qui ont conduit à une augmentation de notre production fruitière, sans y apporter les améliorations attendues, en les retardant peut-être par une éviction trop massive de la concurrence.

Cependant, depuis 1933 environ, de nombreuses campagnes sont menées tendant à faire adopter aux intéressés les méthodes et les techniques modernes en usage dans les autres pays producteurs : les résultats, quoique non négligeables, ne sont pas satisfaisants, en grande partie à cause du manque de coordination de ces initiatives, mises trop souvent au service d'intérêts particuliers divergents, parfois opposés. Dans de telles conditions, un plan d'ensemble, qui seul serait fécond, ne peut évidemment pas être élaboré. Il est temps d'agir : il ne doit plus être question de palliatifs, de réalisations sporadiques, mais d'une réforme générale intéressant l'organisation rationnelle de notre marché intérieur en attendant la reprise — annoncée — des relations commerciales internationales. Ce qui n'a pu être fait pendant l'euphorie de la prospérité a plus de chance d'être réalisé sous la crainte de la suproduction latente issue d'un protectionnisme excessif et de la

crise agricole qui a durement touché les cultures de base : céréales et vignes ; à ces facteurs va désormais s'ajouter la menace de la concurrence étrangère.

Du producteur au consommateur trop de dépenses de temps, de travail, de richesses se manifestent ⁽²⁾ qu'il serait possible d'atténuer : c'est ce que nous essaierons de montrer dans ce travail. Mais, avant d'entamer l'étude des imperfections et de leurs remèdes, nous voudrions, dans un chapitre préliminaire, donner un aperçu de l'évolution suivie par la production française, plus particulièrement de 1910 à nos jours. C'est, en effet, de cette évolution que dépendent toutes les activités du marché, tant nationales qu'internationales. Tous nos développements ultérieurs seront, plus ou moins, subordonnés à ce premier chapitre. Ensuite nous consacrerons une première partie à l'étude critique et économique du marché des fruits tel qu'il se présente à l'heure actuelle. Dans la deuxième partie nous indiquerons quels sont les moyens susceptibles d'être adoptés pour aboutir à une efficacité plus grande des efforts accomplis, dans l'intérêt de tous. Nous avons choisi ce plan, entre beaucoup d'autres, parce qu'il met bien en relief notre intention de proposer une organisation. Nous ne nous cachons pas qu'il est parfois un peu arbitraire, mais l'ampleur du sujet, l'étroite interdépendance des éléments qui le composent, sont

(2) Nous devons signaler dès maintenant qu'une thèse contraire a été soutenue, dans la *Revue d'Economie politique* de novembre-décembre 1935, par M. A. Bérard, dans un article intitulé : Comment se forme le prix d'une pêche ». Nous en reparlerons plus loin.

autant d'obstacles qui rendent l'exposition des faits assez malaisée. D'un autre côté, notre tâche sera facilitée par le fait que les Etats-Unis, et à leur suite de nombreux pays, ont déjà devancé la France. Sur bien des points notre rôle se bornera donc à indiquer les méthodes qui y ont été employées avec succès, en signalant les adaptations qui, dans notre pays, apparaîtront désirables.

CHAPITRE PRELIMINAIRE

L'EVOLUTION DE LA PRODUCTION FRANÇAISE

Les arbres fruitiers sont cultivés dans les régions les plus diverses de notre pays, cependant certaines d'entre elles paraissent prédestinées par leur sol et leur climat, ainsi le Midi en général : Roussillon, vallée de la Garonne, Provence, vallée du Rhône, etc., d'où se détachent à leur tour de véritables terroirs de prédilection pour un fruit : vallée de l'Eyre pour la pêche, région de Grenoble pour la noix, environs du Thor (Vaucluse) et de Moissac (Tarn-et-Garonne) pour le raisin, Agen pour la prune, etc...

Mais il n'est pas notre intention de faire ici une géographie détaillée de la production fruitière française : le point capital qui doit attirer et retenir notre attention est l'extraordinaire développement des plantations qui a commencé dès la fin de la guerre et se poursuit encore de nos jours.

On peut, semble-t-il, distinguer deux périodes dans cette progression. La première part de 1920 et s'étend jusqu'en 1932 environ. Elle a pour origine un accroissement très net de la consommation sous l'influence de la mode, de la médecine et d'une amélioration de

la vie matérielle de l'homme : l'après-guerre a amené une nourriture plus raffinée dans la masse des consommateurs : la viande et le fruit ont eu désormais une place sur la table de l'ouvrier. Les agriculteurs les plus intelligents, toujours à la recherche des produits qui leur fournissent la plus forte rentabilité, ont commencé à considérer avec intérêt l'arbre fruitier qui jusque-là avait été oublié. Les plantations se sont étendues et l'arboriculture n'a pas tardé à prendre une place importante dans l'activité agricole française. Les plantations effectuées pendant cette première période correspondaient à une nécessité : elles permettaient à la courbe de l'offre de suivre une ascension parallèle à celle de la courbe de la demande et par là concouraient à la satisfaction d'un besoin. Il n'en va pas de même pour la deuxième période, c'est-à-dire depuis 1932 : la multiplication des cultures fruitières n'est plus fondée sur la loi de l'offre et de la demande, elle provient de causes extrinsèques : protection douanière d'une part, crise agricole de l'autre.

On perd de vue les besoins de la consommation : les champs sont plantés uniquement parce que le blé, le seigle, la vigne ne « rapportent » plus. C'est ainsi qu'en 1935 et en 1936 on a pu assister dans beaucoup de communes à une sorte de frénésie de la plantation : des dizaines de milliers de pieds y ont quelquefois été mis en terre ! Cette ruée risque d'aboutir dans quelques années à une hypertrophie de l'offre conduisant à une dépression considérable des prix, si les conditions économiques ne changent pas.

• La simple observation permet de se rendre compte de l'ampleur de ce mouvement, mais il est plus intéressant d'étayer cette étude par l'apport des statistiques de la production, dans lesquelles apparaissent déjà les conséquences des plantations faites il y a une dizaine d'années. Celles qui sont fournies par le Ministère de l'Agriculture sont malheureusement fausses, comme des exemples nous le montreront bientôt. Si dans l'absolu l'on ne peut pas faire état de leurs chiffres, par contre, les mêmes erreurs se reproduisant, chaque année, ils peuvent nous servir utilement comme points de comparaison entre des périodes éloignées les unes des autres, surtout si l'on prend les moyennes décennales qui, écartant les variations annuelles (d'ordre phytopathologique ou atmosphérique), expriment avec une exactitude suffisante les mouvements de longue durée. Les erreurs incluses dans ces statistiques sont dues au peu de soin que l'on prend pour les établir : c'est le secrétaire de mairie qui, dans chaque commune, les dresse *grosso modo* sans s'occuper de la réalité, par exemple en reproduisant simplement le chiffre de l'année précédente.

Ces erreurs se manifestent dans un cas précis qu'il est intéressant d'exposer.

Il a été fait, en 1929, une enquête agricole dans toute la France afin de connaître avec précision l'état de nos cultures. Cette enquête a été sérieusement conduite par des spécialistes qui se sont rendus sur les lieux mêmes de production et elle peut être considérée comme assez voisine de la réalité. Les résul-

tats n'en sont pas encore connus pour l'ensemble de la France, mais nous avons pu nous les procurer pour le département de l'Ardèche : il est instructif de les comparer avec les chiffres donnés par le Ministère de l'Agriculture pour ce département, la même année (en quintaux) :

	MINISTÈRE	ENQUÊTE 1929
Châtaignes	195.000	336.000
Noix	5.470	6.000
Prunes	4.600	18.104
Amandes	5.440	5.000
Pêches	16.000	65.000
Pommes-Poires (1) .	40.000	54.147
Abricots	790	15.148
Cerises	22.800	42.528
Totaux	290.100	541.923

La confrontation de certains de ces chiffres se passe de commentaire. La fausseté des évaluations du Ministère est incontestable : pour la pêche, le Ministère donne 16.000 qx, alors que la seule gare de Beauchastel, en 1929, en a expédié 15.790, le chiffre de 65.000 qx est plus vraisemblable pour d'Ardèche ; voici d'ailleurs ce que déclarait dans un rapport M. Faure, Professeur d'agriculture :

« J'estime que les chiffres de l'enquête sont à retenir d'autant plus que la récolte par arbre ressort à 35 kgs environ, ce qui n'est nullement exagéré... »

Pour la prune, le témoignage donné par les expé-

(1) Bloquées dans les statistiques.

ditions des gares du département est encore en faveur de l'enquête : à elles seules, les gares de Levade, Labégude, Aubenas et Largentière ont expédié, ces dernières années, en moyenne de 20.000 à 30.000 quintaux de ces fruits, alors que la statistique officielle, depuis 1920, ne dépasse jamais 13.000 qx.

Ces deux exemples nous paraissent suffisamment probants pour accorder une plus grande confiance à l'ensemble des données de l'enquête de 1929 qu'à celles du Ministère pour la même année.

Pour les autres années, la comparaison des chiffres officiels avec les quantités expédiées par voie ferrée est également édifiante. Ainsi, en 1926, pour les pêches, la statistique porte 7.300 qx, alors que la gare de Beauchastel seule en a expédié 14.720 qx ! En 1927 : 12.200 qx pour la statistique, 15.850 qx pour la gare de Beauchastel. A partir de cette date la statistique paraît se rapprocher de la réalité et, sauf en 1933, elle donne des chiffres qui sont supérieurs à ceux des expéditions de Beauchastel et par là plus vraisemblables ; en 1934 : statistique : 85.000 qx, Beauchastel : 52.730 ; en 1935 : respectivement 75.400 et 66.800 qx.

Ces phénomènes ne se rencontrent pas uniquement dans le département de l'Ardèche. Dans un rapport aux « Journées de la pêche », à Toulouse, en juillet 1935, M. Bonnet faisait la même remarque pour la France entière : jusqu'en 1927 les statistiques officielles pour la pêche sont inférieures à celles des chemins de fer (P.-L.-M. et P.-O.-Midi), puis les

dépassent très nettement (2). M. Bonnet attribue cette divergence à l'intensification du trafic routier : c'est évidemment une cause, ce n'est pas la seule. Il en est une autre d'ordre psychologique : les secrétaires de mairie qui traitaient la production fruitière par le mépris ont fini par s'y intéresser devant son importance sans cesse croissante et ont observé les faits de plus près. Jusqu'à présent il est impossible de connaître exactement la production fruitière française pour une année déterminée, aussi dans les milieux professionnels chacun a-t-il sa statistique personnelle, ce qui n'est pas fait pour éclairer une matière déjà assez complexe en elle-même.

Ces données, comme nous l'avons dit, sont malgré tout suffisantes pour nous donner une idée de l'évolution suivie par la production. Voici à cet effet un tableau indiquant les moyennes annuelles pour les périodes 1904-1913, 1914-1923 et 1924-1933.

(2)	1925..	P.-L.-M. - Midi :	17.766	tonnes.	Statistique :	17.400
	1926..	—	14.270	—	—	11.841
	1927..	—	26.038	—	—	24.400
	1928..	—	11.555	—	—	14.647
	1929..	—	30.494	—	—	40.640
	1930..	—	14.082	—	—	19.398
	1931..	—	34.491	—	—	35.094
	1932..	—	38.546	—	—	49.574
	1933..	—	34.587	—	—	57.352
	1934..	—	50.080	—	—	89.271

FRUITS	1904-1913	1914-1923	1924-1933
Abricats	66.550	47.080	91.580
Cerises	306.600	313.720	567.030
Châtaignes	2.453.560	1.808.720	1.923.250
Noix	595.030	435.710	445.360
Pêches	290.000	171.950	292.670
Pommes, Poires	1.557.200	2.093.810	2.225.550
Prunes	395.620	301.320	484.950
Prunes à pruneaux ...	928.040	90.960	73.820
Raisins de table	649.890 (1)	713.000	1.072.500

Quantités exprimées en quintaux.

Ce tableau montre que l'augmentation de la production porte spécialement sur les fruits à pulpe ; encore, cette hausse, qui a eu lieu surtout à partir de 1930, est-elle relativement peu apparente dans les chiffres de la période 1923-1933. La moyenne annuelle de la période 1913-1923 présente une baisse générale due à l'abandon des cultures pendant la guerre. Les prunes à pruneaux baissent régulièrement, indice du marasme dans lequel se trouve leur commerce qui subit la concurrence victorieuse des pruneaux américains et des pays balkaniques.

Dans son rapport précité, M. Bonnet consacre un tableau significatif à l'étude de l'augmentation de la production des fruits frais en France où il compare la moyenne des années 1910-1913 avec celle de 1933-1934 qui souligne, avec plus d'exactitude que la moyenne décennale 1923-1933, le développement récent de cette production. En voici la reproduction :

(1) Pour 1913 seulement.

Année	PÊCHES	ABRICOTS	CERISES	PRUNES	RAISINS	FRAISES	TOTAUX
1910-1913	14.863	4.481	27.917	28.546	64.722	9.312 (1)	149.841
1933-1934	73.311	20.236	67.942	60.597	169.700	17.437	409.293
Coefficient d'augmentation	5	4,5	2,4	2,1	2,6	1,9	3

En tonnes.

Ce tableau paraît être assez voisin de la réalité : deux faits témoignent en sa faveur. D'abord, le prix moyen des pêches n'a pas augmenté, par rapport à l'avant-guerre, dans les mêmes proportions que celui des autres fruits, ce qui prouve que le besoin de pêche est satisfait dans une plus large mesure, donc que la production de ce fruit est celle qui a pris le plus grand développement, comme l'indique M. Bonnet. Ce prix, qui était de 52 fr. 75 le quintal en 1910, passe à 162 fr. en 1933, par conséquent il a subi une hausse très inférieure (coefficient 3 environ) au coefficient 5 généralement approché ou même dépassé par les autres fruits si l'on en croit les statistiques du Ministère de l'Agriculture, ci-dessous :

FRUITS	1910	1920	1928	1933
Abricots	57,40	191,50	380,21	250,49
Cerises	38,22	131,90	269,53	187,36
Châtaignes	14,13	52,20	103,58	86,73
Noix	66,53	198,05	592,38	270,65
Pêches	52,73	195,55	453,96	162,01
Pommes, Poires	28,61	115,06	216,42	150,15
Prunes	30,54	109,65	215,46	145,96
Prunes à pruneaux	28,30	174,55	477,32	135
Raisins de table	33,43 (1)	123,37	234,61	185,17

(1) Pour 1913 seulement.

(1) 1911, pas de statistique en 1910.

Tous ces prix s'entendent au quintal à la production.

En 1890, les statistiques ne portaient que sur les châtaignes, les noix et les prunes, dont les prix étaient respectivement : 9 fr. 30, 20 fr. 73 et 46 fr. 80.

Depuis 1928, si l'on excepte les prunes à pruneaux, c'est aussi sur le prix des pêches que s'est manifestée la plus forte chute, ce qui semble indiquer que depuis cette époque l'accroissement de leur production a été particulièrement rapide.

Des considérations analogues, mais moins nettes, peuvent être faites à propos de l'abricot : production moyenne en 1910-1913 : 4.481 tonnes, en 1933-1934 : 20.236 tonnes, coefficient : 4,5. Prix 1910 : 57 fr. 40 le quintal, 1933 : 250 fr. 49, coefficient : 4,38.

D'autre part, le tableau de M. Bonnet mentionne comme n'ayant pas subi une augmentation quantitative très prononcée, le raisin (2,6), la cerise (2,4) et la prune (2,1). Effectivement le coefficient de hausse du prix de ces fruits est élevé : raisin : 5,5 ; cerise : 4,9 ; prune : 4,8. Parmi les fruits qui présentent encore un fort coefficient de hausse du prix il faut citer le groupe pommes-poires : 5,3, où le prix est certainement relevé par la pomme, fruit d'avenir.

Le deuxième fait corroborant les évaluations de M. Bonnet réside dans les statistiques des transports effectués par les chemins de fer des régions productrices : le P.-L.-M. transportait, en 1910, 90.000 tonnes de fruits et 225.000 en 1931, ce qui, compte tenu du trafic routier plus important de nos jours, correspond sensiblement au coefficient général d'augmentation de la production donné par M. Bonnet.

En définitive, si la production des fruits secs : châ-

taignes, noix, prunes à pruneaux, est en stagnation ou en recul, celle des fruits frais est en plein développement et a contribué à rénover complètement l'économie de certaines régions. C'est le cas de la vallée de l'Eyrieux, dans l'Ardèche, où est pratiquée la monoculture de la pêche et dont les produits sont fort goûtés du marché parisien. Les moindres parcelles sont occupées par des plantations et les coteaux parfois arides sont à leur tour conquis. L'aisance s'est installée dans la vallée où nombreuses sont maintenant les constructions neuves. Les propriétaires ont voulu bénéficier de cet enrichissement, aussi le fermage tend à disparaître au profit du métayage et de l'exploitation directe ⁽³⁾. Durant toute l'année, le pêcher est l'objet des soins les plus attentifs et c'est un plaisir de se promener au milieu de ces arbres magnifiquement entretenus et de ces champs ratissés comme des jardins. A l'époque de la cueillette et de l'emballage la vallée reçoit des ouvrières venant le plus souvent des familles nombreuses des plateaux ardéchois ; une grande activité règne dans la vallée régénérée par la pêche, reine du moment. Les routes sont parcourues par des véhicules de toutes sortes faisant la navette entre les lieux d'emballage et le petit village de Beauchastel, situé à l'entrée de la vallée, où les colis sont expédiés par voie ferrée vers leur destination. En 1935 cette gare a ainsi envoyé dans les différents centres de consommation, et principalement à Paris, 6.680 tonnes de pêche, contre 1.472 tonnes en 1926.

(3) Cf. P. Gourdol : « Un modèle de culture fruitière dans la vallée du Rhône : le pêcher à Saint-Laurent-du-Pape », Revue *Les Etudes Rhodaniennes*, numéro de janvier-mars 1934.

PREMIERE PARTIE

Le Marché actuel

Dans cette partie nous ferons une distinction entre le marché métropolitain, le marché étranger et le marché international qui ont chacun leurs caractères propres. Remarquons cependant que ces trois marchés dépendent les uns des autres et que certaines questions que nous traiterons dans le marché métropolitain pourraient être également étudiées dans les deux autres chapitres. Ainsi, il est évident que les ventes sur les lieux de production sont tout aussi bien une étape du processus des ventes sur le marché international que sur le marché intérieur ; de même que sur le marché parisien, mandataires et commissionnaires sont à la fois les correspondants d'expéditeurs français, étrangers et coloniaux.

CHAPITRE PREMIER

LE MECANISME DU MARCHÉ METROPOLITAIN

Les régions de production des fruits étant localisées, le producteur est généralement éloigné des grands centres de consommation ; pour les atteindre trois moyens s'offrent à lui :

1° Vendre à un acheteur local qui se chargera de l'expédition ;

2° Envoyer sa marchandise à la commission dans un centre de gros écoulement ;

3° Faire partie d'une association de producteurs affiliée à une Fédération de vente.

Nous reporterons l'étude de ce dernier système, encore peu développé, dans notre deuxième partie, consacrée aux moyens susceptibles d'améliorer l'organisation commerciale du marché.

SECTION 1

LES VENTES SUR LES LIEUX DE PRODUCTION

§ 1. — LES VENTES A LA FERME

Elles se pratiquent pour toutes les espèces fruitières et dans les régions les plus diverses, principale-

ment dans les exploitations où les fruits ne constituent qu'un revenu accessoire. Il en existe plusieurs formes : tantôt la récolte est achetée par le négociant (le « leveur ») après avoir été amenée à la ferme, tantôt elle est prise sous l'arbre, le producteur n'ayant que la cueillette à sa charge ; enfin « sur pied », le commerçant effectuant lui-même la récolte. Un système légèrement différent a été quelquefois appliqué dans la vallée de l'Eyrieux : un prix forfaitaire est conclu à l'avance entre l'acheteur et le propriétaire qui opère la cueillette, le premier nommé n'ayant plus qu'à prendre livraison de la marchandise ; cette vente est génératrice de difficultés car le contrat est presque toujours verbal : dès qu'une des parties s'estime lésée elle a tendance à contester les termes du marché, ce qui nécessite des expertises, des pertes de temps et d'argent.

Ces modes de vente ont l'avantage de débarrasser rapidement la ferme de denrées périssables et évitent des dérangements au producteur qui n'a plus à s'occuper du transport et de l'emballage, ni de la recherche des débouchés. Ils permettent de diminuer le nombre des manipulations et aussi de gagner du temps sur la vente par l'intermédiaire du marché local, ce qui est à considérer pour des fruits aussi délicats que la pêche ou la fraise.

Mais pour un agriculteur dont la plantation constitue le revenu essentiel, les inconvénients ne manquent pas : mal informé des cours à cause de la trop grande marge des prix mentionnés par les mercuriales, il est à la merci de l'acheteur et risque fort de

se laisser tromper. Enfin c'est une solution paresseuse qui n'est plus en harmonie avec les exigences actuelles du marché. Tout au plus peut-elle être préconisée pour les fruits de qualité inférieure ne supportant pas d'être grevés de frais élevés, ou en cas d'encombrement imprévu, dû par exemple à une maturation brusque et massive, ce qui constitue une aubaine pour l'expéditeur qui profite des circonstances.

§ 2. — LES MARCHÉS LOCAUX

Beaucoup de producteurs qui, il y a peu de temps encore, vendaient leurs récoltes directement à un expéditeur, vont maintenant sur les marchés locaux qui se sont multipliés. Là ils se rendent mieux compte de la valeur de leur marchandise : le jeu de l'offre et de la demande agissant sous leurs yeux leur évite les surprises de la vente à la ferme où ils ne peuvent exercer qu'un contrôle bien faible sur les prix que leur offrent les acheteurs. L'intensification des transports automobiles a donné une impulsion nouvelle à la prospérité de ces marchés : il n'est pas rare d'y voir affluer des commerçants domiciliés dans un rayon de 200 ou 300 kilomètres et plus. Ainsi à Perpignan les grossistes viennent des villes du Sud-Ouest en camion avec des caissettes vides et s'en retournent avec des chargements complets. A Tournon (Ardèche) ils arrivent nombreux de la Savoie, de Lyon, Grenoble, Saint-Etienne et du Midi méditerranéen même, où la saison est terminée quand elle bat son plein dans la vallée du Rhône.

Ces marchés existent dans toutes les régions de production, il s'en crée chaque année de nouveaux. Parmi les plus connus on peut citer : Perpignan et Rivesaltes dans les Pyrénées-Orientales ; Moissac, Montauban, Villeneuve-sur-Lot, Agen dans le bassin de la Garonne ; Salon, Châteaurenard en Provence ; Bellegarde, Avignon, Tournon, Saint-Rambert-d'Albon, etc., dans la vallée du Rhône.

Les plus importants sont ouverts quotidiennement pendant la saison avec des jours de gros apports ; les autres, une fois ou deux par semaine. Ils sont soumis à des réglementations assez étroites concernant les heures d'ouverture, les emplacements, l'emploi des emballages, la perception de certaines taxes, variant peu d'un marché à l'autre. A Perpignan, l'ouverture du marché est fixée à 5 h. 30 du matin ; le prix de l'emplacement à l'abonnement est de 350 fr. par an ; les vendeurs occasionnels sont soumis à une taxe de 0 fr. 30 par colis occupant un tiers de mètre carré, et 0 fr. 40 par colis occupant deux tiers de mètre carré. La pesée est payée 0 fr. 30 par colis.

L'on reproche actuellement à ces marchés la mauvaise présentation des fruits qui y sont apportés ; cette mauvaise présentation est due principalement à la défectuosité des emballages employés : les producteurs usent trop souvent de billots ou de bennes contenant jusqu'à 60 ou 70 kgs de fruits qui y sont entassés en vrac, ce qui entraîne leur écrasement, et, ceux-là même qui, apparemment, ne sont pas abîmés, souffrent plus tard de ces chocs et s'altèrent au cours de l'expédition. Pour éviter ces inconvénients, les

fruits sont cueillis « sur le vert » afin de mieux résister aux manipulations répétées qu'ils subissent, mais ils n'ont jamais la qualité qu'ils auraient eue s'ils avaient été cueillis à point. Certains marchés ont, à ce point de vue, évolué : à Tournon l'on emploie de plus en plus les plateaux de ramassage à un seul rang, s'emboîtant les uns dans les autres. A Bellegarde (Gard), le règlement du marché aux raisins pour l'année 1935 porte notamment, dans son article II que « les producteurs de raisins de table de Bellegarde se procureront, par leurs propres moyens et sous leur responsabilité, la quantité de billots neufs nécessaires à l'écoulement total de leur récolte. Ces billots devront être absolument neufs, en bois déroulé, conformes au modèle standard 1933 approuvé par l'Union Nationale de l'Exportation des Fruits et Primeurs ». Ces billots doivent être remboursés au vendeur par l'acheteur au prix de 1 fr. 25 la pièce et payés comptant en même temps que les raisins, leur tare est fixée forfaitairement à 1 kg 300. Les différends qui peuvent naître des transactions entre acheteurs et vendeurs, sur le marché, sont arbitrés par une commission siégeant à la Mairie, composée de quatre membres : deux pour chaque partie ; en cas de partage égal des voix un surarbitre doit être désigné (art. 6). En appendice à ce règlement sont placés des conseils aux producteurs leur recommandant de remplacer la frisure par le carton ondulé au fond des emballages, de ne plus utiliser le papier buvard pour la séparation des rangées, etc. Ce règlement a reçu l'approbation des syndicats et des groupements de producteurs de la région.

Malgré ces progrès réalisés dans quelques marchés, les beaux produits ne doivent pas passer par leur canal : ils ne pourraient qu'y perdre. Les producteurs ont avantage à les fréquenter pour leurs fruits de deuxième ou de troisième ordre pour lesquels les frais d'emballage, de manutention, de transport, atteignent jusqu'à 50 % de leur valeur. Ces marchés sont absents des régions où l'on produit des fruits de première qualité et où les producteurs ont l'expérience des affaires : l'expédition directe plus rémunératrice y est seule utilisée, un cas typique à cet égard est celui de la vallée de l'Eyrieux où il n'en existe aucun. Or, si nous voulons nous défendre avec un succès durable contre la concurrence étrangère, nous devons rechercher de plus en plus la qualité, c'est dire que, lorsque notre production et notre commerce des fruits seront rationnellement organisés, l'importance des marchés locaux diminuera.

Mais pour le moment, ces marchés rendent maints services aux producteurs : ils les soulagent du souci de confectionner des emballages soignés (ce qui est d'ailleurs regrettable) et de celui de rechercher des débouchés. Quand ils ont acquis une certaine importance, ils leur sont favorables par la concurrence créée entre les acheteurs. Il en résulte un relèvement des prix de base : un grossiste qui a fait un voyage de 300 kms ne tient pas à repartir à vide et achète malgré tout. Lors de la création du marché aux raisins de Clermont-l'Hérault en 1934, il s'est produit une hausse des cours variant de 50 fr. à 100 fr. par

100 kgs (1). Des prix élevés sont obtenus sur ces marchés : en 1935, la pêche s'est payée à Tournon de 1 fr. 50 à 3 fr. 75 le kg et à Perpignan de 1 fr. 50 à 5 fr. en moyenne. En 1936, du fait de la récolte déficitaire, les prix y ont été beaucoup plus hauts. Le paiement a lieu au comptant, soit au moment de la vente, soit à la fin du marché : dans ce cas, l'expéditeur a un carnet à souche où il inscrit ses achats, remet une fiche au cultivateur et les colis sont marqués en attendant le règlement. Ce procédé enlève à l'agriculteur la pénible impression (trop souvent réelle dans la vente à la commission) que son préposé le trompe et constitue pour lui un attrait certain.

Toutefois, lorsqu'un marché est peu fréquenté, les expéditeurs qui s'y rencontrent peuvent facilement se concerter, ce sont alors les producteurs qui préfèrent céder leur marchandise à vil prix plutôt que de la ramener chez eux pour la voir pourrir dans un coin. Ces aventures sont cependant assez rares car la discrimination est vite faite entre les bons et les mauvais marchés. Par contre, pour le consommateur, il n'est que de mauvais marchés locaux, car ils l'obligent à rémunérer un intermédiaire de plus : l'expéditeur ; et ceci nous amène à étudier de plus près le rôle de ce dernier.

§ 3. — L'EXPÉDITEUR

C'est un agent de redistribution en relation avec

(1) Cité par M. Dekeirel, secrétaire général de l'A.F.E.A., dans un rapport : « Le problème de la répartition des fruits. »

des mandataires, commissionnaires, grossistes dont il n'est quelquefois que le représentant. Il remplace l'agriculteur dans la recherche des débouchés et a à sa charge le triage, l'emballage, les risques de vente. Il est appelé à perdre une grande partie de son importance lorsque les producteurs seront arrivés à s'unir en associations intégrées à leur tour dans une Fédération de vente ou lorsque l'expédition directe se sera généralisée. Déjà ils subissent la concurrence des commerçants installés dans les grandes agglomérations qui, grâce à l'automobile, viennent s'approvisionner sur les marchés où ils peuvent payer des prix plus élevés aux producteurs sans qu'il y ait pour cela une augmentation correspondante à la consommation, puisque ces commerçants n'ont plus à rémunérer les services d'un intermédiaire rendu superflu. Il faut noter, à ce propos, que les marchés sont, dans une certaine mesure, opposés aux intérêts des expéditeurs locaux, car ils suppriment leur rôle de prospecteur. En effet, les cultivateurs présentent leur marchandise en un lieu bien déterminé où le négociant de la ville sait pouvoir faire son plein sans avoir à passer par un rabatteur ayant drainé les fruits de ferme en ferme.

Ces expéditeurs constituent une illustration remarquable de la non-adaptation de la vie sociale aux progrès matériels de la civilisation. Le développement prodigieux des moyens de transport des marchandises et de transmission de la pensée aurait dû supprimer, dans la plupart des cas, ces intermédiaires désormais inutiles qui se bornent à prélever une

véritable dîme sur les transactions tout en maintenant un peu plus de désordre dans le commerce. Ainsi, en juillet 1934, des abricots de qualité équivalente étaient payés 100 fr. à Ampuis (Rhône) et 150 fr. à Perpignan ; à la même époque, des pêches, toujours de qualité égale, étaient payées 140 fr. dans la vallée du Rhône et 300 fr. à Perpignan⁽²⁾ ! Ces faits ne se produiraient pas si les agriculteurs entraient en relations directes avec les grands centres de consommation, soit en procédant eux-mêmes à l'expédition directe ou, mieux, soit en adhérant à des groupements de répartition et de renseignements.

SECTION 2

LES GRANDS CENTRES DE CONSOMMATION

Qu'il soit acheté sur le marché local, à la ferme ou expédié directement par le producteur, le fruit arrive finalement sur les lieux de consommation où il est reçu par des grossistes qui le répartissent ensuite entre leurs clients. Les procédés de vente sont analogues sur les principaux centres et sont essentiellement de deux sortes : la vente à la commission, la plus commune et la vente à la facture, plus rare, ayant lieu entre des personnes qui se connaissent et qui sont en relations suivies. Nous allons consacrer une étude particulière au marché parisien qui est le marché type, aussi bien pour ses coutumes

(2) D'après M. Dekeirel, rapport cité.

que pour son anarchie invraisemblable ; les Halles centrales de Paris jouissent de plus d'une situation économique prépondérante : elles constituent dans notre pays une véritable bourse de l'alimentation et dirigent la formation des prix sur la plupart des autres places.

I. — LE MARCHÉ PARISIEN

a) RÉGLEMENTATION

On trouve sur le marché parisien trois sortes d'intermédiaires :

les mandataires, qui ont une véritable charge, vendant uniquement à la commission dans les pavillons ;

les commissionnaires, commerçants libres qui peuvent travailler à la commission ou à la facture et ont des boutiques situées dans les environs immédiats des Halles ;

les approvisionneurs, dont l'existence illégale a fait couler beaucoup d'encre et qui ne peuvent vendre qu'à la facture, ils exercent leur profession sur le Carreau à côté des producteurs de la région parisienne. Depuis la guerre, il s'est créé une nouvelle catégorie : les répartiteurs qui, comme leur nom l'indique, répartissent les produits entre les différents postes.

En fait et juridiquement, le marché parisien est un véritable capharnaüm : lois, décrets, arrêts du

Conseil d'Etat, parfois contradictoires, s'y superposent, les uns ignorés, les autres respectés. Les diverses catégories d'intermédiaires s'accusent mutuellement d'être à l'origine du chaos, auquel se mêle un désordre matériel extraordinaire, venant de ce que les Halles sont aujourd'hui insuffisantes pour les besoins de la capitale et de ses environs. Sur tout cela se greffent des considérations d'ordre politique et électoral qui empêchent les réformes les plus nécessaires d'aboutir.

La réglementation des Halles centrales est fort ancienne⁽³⁾, déjà sous Charles V, le Prévôt de Paris s'occupait de leur administration. Les jurés vendeurs y jouaient le rôle des mandataires modernes, surtout à partir de 1543 où la fonction devint office et il leur fut du même coup interdit de faire du commerce pour leur compte personnel. A la fin du xviii^e siècle, il se produisit une différenciation en jurés-chandeliers, jurés-rôtisseurs et jurés-fruitiers : ils prélevaient un sol par livre sur le prix de vente ; des vérificateurs les surveillaient. La Royauté ayant besoin d'argent tantôt créait, tantôt supprimait des offices, les jurés-vendeurs prélevaient des droits trop élevés, ils finirent par tomber en disgrâce : Turgot les supprima en 1776. Après la Révolution, sous le régime de la loi Le Chapelier posant le principe de la liberté du commerce, il se produisit de graves abus, il fallut revenir à la réglementation et la loi du 14 thermidor an X créa des facteurs pour le com-

(3) Voir Salers : « Du régime actuel de la vente des fruits et légumes aux Halles Centrales de Paris », Thèse. Toulouse 1912.

merce des fruits, mais ils ne tardèrent pas à se livrer à des opérations douteuses, à des fraudes : vers 1870 des procès retentissants informèrent le grand public de ces agissements. Plus que jamais la nécessité d'une réforme se faisait sentir : c'est dans ces conditions, qu'après de longues discussions, fut votée la loi fondamentale du 11 juin 1896.

Cette loi, tant attendue, est en réalité un compromis : on a voulu ménager les intérêts en présence : déjà lors de sa discussion on s'était aperçu de ses défauts. M. Emile Ferry, Président de la Commission, disait : « Je constate que le texte qui nous est soumis n'est qu'un remède impuissant pour la répression des abus que nous voulons faire cesser » (*J. O.*, Chambre, 26 juin 1893, p. 1831), et M. de Ladoucette ajoutait : « La route du progrès restera ouverte à nos successeurs », c'est exactement ce qui s'est produit et la porte ne semble pas prête à se fermer ! Par la suite, la question des Halles est restée aussi embrouillée ; de nombreux décrets subséquents n'arrangèrent pas les choses, les compliquèrent même, en permettant, par leur manque de logique, la création des approvisionneurs.

Actuellement, à côté des producteurs, il existe, comme nous l'avons déjà vu, trois catégories d'intermédiaires ayant la même fonction économique, leur distinction est d'ordre purement administratif. C'est cette pluralité de réglementation qui est la cause principale du fouillis inextricable qui caractérise le commerce parisien des fruits et légumes.

Les mandataires.

Ils occupent aux Halles centrales une place que l'on retrouve nulle autre part en France : ils sont véritablement titulaires d'une fonction officielle, d'une charge, qui s'achète, se vend selon des règles déterminées par la loi. Pour être admis il faut satisfaire à des conditions minutieusement énumérées par la loi du 18 juin 1896, article 2 ; par le décret du 8 octobre 1907, titre II, modifié par le décret du 10 avril 1935. Ils doivent notamment être Français ; faire un stage d'un an chez un mandataire ; subir un examen professionnel. Tout candidat mandataire à un poste nouveau doit verser un cautionnement de 5.000 fr. ; chaque année, au mois de janvier, les cautionnements sont revisés « de manière que celui de chaque mandataire soit maintenu égal au montant des droits d'abri payés par lui pendant l'année précédente » (décret du 8 oct. 1907, art. 6).

Les mandataires en fruits et légumes sont au nombre de 68 et occupent le pavillon 8 plus une partie du 6. Ces emplacements sont insuffisants, aussi la Préfecture de police chargée de la surveillance des Halles, d'accord avec la Préfecture de la Seine à laquelle est confié le soin d'attribuer les emplacements, a autorisé la création d'une annexe sur le carreau (une partie des rues du Pont-Neuf, Berger, des Halles, de Bourdonnais) où sont déposées les marchandises n'ayant pu pénétrer dans les pavillons par suite de l'exiguïté des stands.

Les mandataires peuvent se réunir pour former

une société en participation pour l'exploitation d'un seul poste.

Toutes les ventes qu'ils effectuent sont contrôlées au moyen d'un livre à souche prescrit par l'article 7 de la loi du 11 juin 1896. Voici comment les choses se passent. Sur la souche du livre le mandataire ou son employé indique la date et le numéro de la vente, le nom de l'expéditeur, la nature de la marchandise, le poids ou le nombre de pièces du lot, le prix de vente et le nom de l'acheteur. Le premier volant qui sert de bulletin de sortie porte la date et le numéro de la vente, le prix de la marchandise et le nom de l'expéditeur. Le deuxième volant, attaché à la souche, est destiné à l'expéditeur : il doit contenir les indications de la souche plus le détail des frais tarifés et le montant de la commission qui varie de 8 % (par exemple quand l'expéditeur a employé l'emballage perdu) à 10 %, rarement plus.

S'il y a eu une erreur, elle doit être déclarée dans les vingt-quatre heures, à l'inspecteur du pavillon, qui peut autoriser l'envoi à l'expéditeur, d'un bulletin rectificatif visé par lui. Théoriquement, les ventes doivent être proclamées à haute voix, mais en pratique cela n'a jamais lieu. La vente conclue, le mandataire appose sur le lot vendu le premier volant qui est retiré par le fort livreur au moment de la livraison. A la clôture du marché, les syndics des forts réunissent les bulletins de sortie par postes de mandataires, dans l'ordre numérique des ventes et les déposent au bureau de l'inspecteur principal.

Les marchandises non vendues ou celles qui sont arrivées trop tard sur le marché peuvent seules être mises en resserre auquel cas une déclaration détaillée doit être faite aux agents des deux préfectures. Lors de la vente, ces produits ne doivent pas être mélangés avec les arrivages du jour. Toutes ces précautions sont prises afin d'éviter tout stockage en vue de la spéculation.

Le mandataire doit tenir un registre où sont totalisées au jour le jour les opérations effectuées pour le compte de chaque expéditeur. Tout expéditeur peut d'ailleurs, pendant trois ans, transmettre à la Préfecture de police les pièces qui lui ont été adressées par les mandataires pour qu'elles soient vérifiées.

Les mandataires ont à acquitter de multiples frais et taxes : droit d'abri (1 fr. par 100 kgs) ; frais de décharge (0 fr. 20 par colis de plus 5 kgs, 0 fr. 10 pour ceux de moins de 5 kgs) ; de manutention, 0 fr. 50 à 0 fr. 75 ; droits de resserre, etc., plus, évidemment, des frais de location.

Enfin l'article 47 du décret du 8 octobre 1907 dit ceci :

« Les mandataires sont tenus d'envoyer le jour même à leurs expéditeurs tous les volants relatifs aux ventes de leurs produits.

Toutefois, dans le cas où plusieurs ventes seraient faites le même jour, au nom du même expéditeur, les volants qui lui sont destinés peuvent, sur sa demande, être remplacés par un bordereau récapitulatif, reproduisant toutes les indications qui doivent figurer sur le volant numéro deux. »

C'est là un gros handicap pour les mandataires. Les prix étant soumis parfois à d'importantes fluctuations au cours d'un même marché, tel producteur qui avait expédié des fruits de première qualité à Paris est tout surpris de voir que son voisin est mieux payé que lui, alors qu'il avait envoyé des produits inférieurs aux siens. Ils ont tout simplement été vendus à un meilleur moment. Mais le premier producteur s'estime lésé et abandonne le mandataire au profit d'un approvisionneur ou d'un commissionnaire. Ceux-ci, non soumis à la réglementation, peuvent établir un prix moyen de leurs ventes de la journée, voire de deux jours et de cette manière favoriser un expéditeur qui leur fournit de beaux fruits au détriment d'un mauvais. Conséquence : la quantité des fruits passant par les mandataires qui se maintient, depuis 1932, autour de 40.000.000 de kgs, ne représente que la moitié des ventes effectuées par les commissionnaires et le tiers de celles effectuées par les approvisionneurs (ceci est cependant assez difficile à préciser, car les statistiques manquent pour ces deux dernières catégories ; les approvisionneurs voulant montrer leur utilité prétendent traiter à eux seuls les deux tiers des transactions, ce qui, d'après nos renseignements, serait un peu exagéré).

Pour empêcher que les mandataires se trouvent dans une situation trop inférieure, la Préfecture de police fait preuve envers eux d'une rigueur très modérée : un état de fait s'est ainsi créé et seuls les abus trop graves, tels que l'insolvabilité, sont ré-

primés. Cela a permis quelquefois aux mandataires, qui ne peuvent faire du commerce en leur nom, de se livrer à la contre-partie en vendant à un homme de paille. Les indications portées sur le bordereau sont rarement complètes : le détail des ventes n'y est pas toujours, d'autres fois seul le poids brut est indiqué, le mandataire peut exagérer la tare, ce à quoi les agriculteurs pourraient pallier en employant l'emballage « standard », dont la tare est fixée forfaitairement.

Les critiques contre les mandataires ne datent pas d'hier, on leur a imputé « la spéculation sans scrupule, le maintien de prix fictifs et la perte voulue d'énormes quantités de marchandises ». Ils y ont répondu en octobre 1915 par une brochure, affirmant que le mandataire « n'a aucun moyen d'influencer le marché, lequel reste toujours soumis à la loi supérieure de l'offre et de la demande... Il est le représentant de son expéditeur » (4). Et il faut reconnaître que, parmi tous les intermédiaires des Halles, les mandataires sont ceux qui offrent la plus grande sécurité. Indépendamment de la surveillance qui les entoure, lorsqu'un expéditeur s'est adressé à l'un d'eux, il bénéficie d'un surcroît de sûreté en cas de fugue de son représentant avec l'argent des ventes. Comme il s'agit d'une charge, le commettant escroqué est payé sur le prix d'achat versé par le successeur.

Les mandataires sont groupés en une Chambre

(4) Cité par Leblond : « Le problème de l'approvisionnement des centres urbains en denrées alimentaires, en France. ». Thèse, Paris, 1926.

syndicale ayant pour but la défense de leurs intérêts corporatifs. Ils ont demandé à plusieurs reprises la création d'une Chambre de discipline, mais n'ont jamais réussi. C'est toujours la Préfecture de police qui a les pouvoirs de coercition. En cas de manquements à leurs devoirs professionnels, ils sont passibles de peines disciplinaires : avertissement, suspension, radiation ; ils sont soumis au droit commun lorsqu'ils sont convaincus d'avoir faussé ou tenté de fausser les cours.

Le carreau et la « querelle » des approvisionneurs.

Aux alentours immédiats des Pavillons se trouve une zone, le carreau, « réservée, dans le périmètre des Halles, aux propriétaires de légumes et fruits vendant leur propre marchandise, à l'exclusion des regrattiers » (loi du 11 juin 1896, art. 1^{er}).

Ce texte a donné naissance à des discussions sans fin. Les uns ont dit que par « propriétaires » il fallait entendre uniquement les producteurs ; les autres que ce mot était pris dans son sens large et qu'il fallait admettre sur le carreau tous les gens vendant leur propre marchandise, qu'ils l'aient produite ou achetée. Tous étaient d'accord pour exclure les regrattiers, c'est-à-dire « les individus qui, avec la complicité des forts de la Halle, viennent occuper sur le carreau, réservé aux maraîchers, les places les mieux en vue. Une fois les places prises ils se procurent par toutes sortes de moyens, généralement par des procédés peu scrupuleux, les denrées dont ils opéreront ensuite la revente et qu'ils écouleront plus facilement

que les maraîchers, pour la raison qu'ils occupent des emplacements plus favorables » ⁽⁵⁾.

Peu de temps après la loi du 11 juin 1896, les décrets du 23 avril 1897 et du 27 juillet 1898 ouvrirent explicitement l'accès du carreau aux approvisionneurs :

« Le carreau forain est réservé aux cultivateurs qui amènent leurs produits, *et aux approvisionneurs vendant des denrées dont ils sont propriétaires*. Sont considérés comme approvisionneurs, les marchands vendant sur le carreau des produits qu'ils ont achetés en dehors du périmètre des Halles » (Décret du 23 avril 1897).

La dernière phrase supprimait définitivement le regrat.

En 1907, un projet fut établi, le Gouvernement le soumit au Conseil d'Etat qui le rejeta. On se borna à nommer de nouveaux mandataires, pris parmi les approvisionneurs, ils furent logés sur l'annexe. Puis le décret du 8 octobre 1907, dans son titre IX, reproduit sensiblement les deux précédents. C'est alors que les Chambres syndicales des mandataires et des commissionnaires, les Fédérations de Syndicats horticoles de la Seine et Seine-Oise, intentèrent un recours en annulation contre ce dernier décret.

Dans son rapport, M. L. Blum, Commissaire du Gouvernement, déclara qu'il résultait des travaux préparatoires de la loi de 1896 que le mot « propriétaires » devait être pris dans le sens de « pro-

(5) Rapport de M. L. Blum, commissaire du gouvernement, au Conseil d'Etat, le 7 juillet 1911. Recueil, 1911, p. 797.

ducteurs » ; que l'on avait voulu « interdire le regrat au sens large, un regrat qui comprenait ce que les règlements ultérieurs ont appelé approvisionnement » ; que les approvisionneurs étaient ou des commissionnaires ou des revendeurs ; or, « aucune de ces catégories ne doit être admise, d'après la loi, ni sur le carreau, ni même dans le reste des Halles ». Il concluait à l'annulation de l'article 61 du règlement d'administration publique du 8 octobre 1907, pour excès de pouvoir. Le Conseil adopta ses vues et pour la première fois fit droit à semblable recours ⁽⁶⁾.

Les approvisionneurs ne se tinrent pas pour battus et formèrent un nouveau recours par la voie de tierce-opposition, déclaré recevable par décision du Conseil d'Etat du 29 novembre 1912 ⁽⁷⁾.

La question resta pendante jusqu'au 5 février 1926, date à laquelle le Conseil, statuant sur le fond, confirma l'arrêt du 7 juillet 1911 ⁽⁸⁾. Cette décision demeura lettre-morte. Brusquement, à la fin de 1934, les demandeurs réclamèrent des dommages-intérêts à l'Etat pour le préjudice que leur causait la non application de l'arrêt. Le 1^{er} mars 1935 un nouveau décret fut pris, dont l'article unique était ainsi conçu :

« Le carreau forain est réservé aux cultivateurs qui amènent leurs produits pour les vendre eux-mêmes. »

Ainsi, après quarante ans de discussions, la loi était appliquée, mais aussitôt un mouvement de pro-

(6) Recueil des arrêts du Conseil d'Etat, 1911, p. 797.

(7) Recueil des arrêts du Conseil d'Etat, 1926, p. 128.

testation naquit, car, disait-on, elle ne correspondait plus à la situation économique existante. L'apport des cultivateurs est, en effet, minime comparé à l'énorme quantité des produits vendus par les approvisionneurs : on expulsait du carreau la plus grosse partie des marchandises, ce qui pouvait amener de graves perturbations sur le marché parisien. De plus les représentants des syndicats et coopératives étaient exclus, puisque ne vendant pas leurs propres produits. Officieusement une dérogation au décret fut tolérée sur la demande des cultivateurs de la région parisienne : on accepta les approvisionneurs recevant les produits d'un rayon de 80 km. autour de Paris » (°).

Un certain nombre de groupements intéressés, mécontents, pour qu'il soit possible de surseoir à ce décret, accordèrent leur appui à une proposition de loi de M. Trémintin dont l'article premier fut voté à la Chambre le 30 mars 1935. En voici la teneur :

« Le carreau forain est réservé, dans le périmètre des Halles, aux cultivateurs, aux horticulteurs de fleurs et plantes coupées, aux représentants des coopératives et syndicats agricoles, ainsi qu'aux approvisionneurs vendant les denrées et marchandises qu'ils apportent ou reçoivent directement des pays de production, à l'exclusion des regrattiers. »

Il n'a jamais été voté par le Sénat : pour le moment les choses en sont là, l'indécision est complète.

Depuis, la Confédération Générale des Producteurs

(8) Recueil des arrêts du Conseil d'Etat, 1926, p. 127.

(9) D'après un rapport de M. du Fretay, délégué général, de la Confédération générale des Producteurs de Fruits et Légumes.

de fruits et légumes (C. G. P. F. L.), d'accord avec les Chambres syndicales des mandataires, des commissionnaires, des approvisionneurs et plusieurs associations agricoles, a mis au point un projet amendant et complétant la proposition Trémintin. Il a surtout pour but de réglementer la profession d'approvisionneur, qui se rapprocherait de celle de mandataire.

Nous retiendrons de ces tentatives une seule chose : ce sont des compromis laissant subsister la diversité des statuts des intermédiaires, qui engendre précisément la mésintelligence, le défaut de surveillance, en un mot la gabegie qui règne aux Halles. En fait, la question se corse et la situation des approvisionneurs est encore plus illégale qu'il le paraît. Ils disent avoir droit à des emplacements sur le carreau en se fondant sur le doute qui plane sur l'acception du mot « propriétaire », mentionné par la loi de 1896. Or depuis longtemps ils ne se cantonnent plus dans l'opération de l'achat en vue de la revente et ne sont donc plus « propriétaires », mais font surtout de la commission, par le mode de vente dit « à condition » où ils ne sont plus que les représentants de leurs expéditeurs. Le règlement ne se fait pas au prix exact touché par l'approvisionneur sur chaque vente, mais au prix moyen obtenu au cours du marché, diminué de la commission : l'expéditeur n'a aucun moyen de contrôle effectif, aucune garantie. Ce procédé est très prisé des approvisionneurs : quand ils achètent ferme pour revendre ils risquent de perdre, par exemple s'il y a pléthore, ici, au contraire, ils gagnent à coup sûr, aussi la plupart s'y livrent-ils.

Ils pratiquent un autre mode de vente, assez rare, qui, lui, cadre avec le principe de l'achat préalable : c'est le travail en « compte à demi ». L'expéditeur indique à l'approvisionneur un prix minimum qui ne lui procure ni gain, ni perte ; après la vente, ils se partagent la bonne ou la mauvaise fortune de l'opération : une grande confiance doit régner entre les parties.

On a accusé, naguère, les approvisionneurs de faire du regrat en transformant les colis qu'ils recevaient en d'autres de plus petites dimensions qu'ils revendaient ensuite avec bénéfice et en gagnant sur les tares. Mais aujourd'hui le regrat est sévèrement réprimé et n'est plus pratiqué, sauf par quelques miséreux qui achètent à crédit, chaque matin, deux ou trois colis de fruits, quelques douzaines de citrons, qu'ils proposent aux passants ; la différence entre le prix de vente et le prix d'achat paye leur journée. Ce petit commerce est favorisé par les cafetiers du voisinage qui louent leurs terrasses et des bancs ; ces procédés sont interdits, mais en vain, car ces cafetiers sont d'excellents agents électoraux.

Les Commissionnaires.

Les commissionnaires sont des intermédiaires libres, n'ayant aucun emplacement dans les Halles. Ils travaillent dans des boutiques situées en bordure du carreau et obéissent aux règles du droit commercial régissant leur profession.

Ils sont en dehors de toute surveillance permanente, la police n'intervient qu'en cas de délit com-

mis par l'un d'eux. Comme les approvisionneurs vendent « à condition », ils payent leurs correspondants selon le prix moyen qu'ils ont obtenu au cours du marché.

Pour attirer les producteurs ils ont quelquefois essayé de créer une confusion entre eux et les mandataires afin de faire croire qu'ils offraient les mêmes garanties. On leur a interdit de porter la mention « Halles centrales » sur leurs papiers à lettres, bordereaux, prospectus. Comme les autres agents des Halles, ils ont eu à subir maintes critiques, parmi lesquelles il convient de citer celle que leur fit en 1909 M. Plissonnier à la Chambre des Députés, encore trop souvent valable à l'heure actuelle : « Les commissionnaires profitent de l'ignorance des cultivateurs et en abusent outrageusement » (*J. O., Ch.*, 6 décembre 1909, p. 3177).

Leur commission varie de 8 à 10 % en moyenne ; depuis la crise les cultivateurs voudraient qu'elle soit réduite, mais les commissionnaires ont répondu qu'ils ne pouvaient pas, vu les frais importants qu'ils supportent et la baisse des prix.

Il a parfois été question de réglementer leur profession ; ainsi en 1911 un projet Guichard voulait les soumettre à un contrôle analogue à celui des mandataires ; il fut repoussé comme portant atteinte à la liberté du commerce. En 1912 M. Salers, dans sa thèse sur le régime de la vente des fruits et légumes aux Halles centrales de Paris, écrivait que pour moraliser ce commerce il faudrait atteindre indirectement les commissionnaires en favorisant les manda-

taires : c'est ce qu'on a fait en pratique en relâchant la surveillance envers ces derniers ; le résultat en a été l'inobservation de la loi et la généralisation des abus.

La vente par commissionnaire s'opère de la même façon que par mandataire. Après la clôture du marché, le commissionnaire envoie en règle générale, un télégramme au producteur, lui annonçant les cours réalisés par ses fruits et, toujours, un bordereau indiquant le détail de la vente. A la fin de chaque semaine ou à des dates convenues, l'argent est envoyé par chèque ou mandat-poste.

Les Répartiteurs.

Il arrive souvent qu'un commissionnaire ou un mandataire reçoive plus de marchandise qu'il ne peut en vendre ou en mettre en resserre ; il est alors obligé de se débarrasser du surplus à un prix forcément bas. Cela ne signifie pas que le marché est encombré, car le même produit peut manquer aux autres mandataires. Il résulte de ces envois irréguliers des fluctuations de prix qui contribuent à faire naître les soupçons et la méfiance chez les expéditeurs. Ce sont ces inconvénients qui ont donné naissance aux répartiteurs.

Les premiers firent leur apparition pendant la guerre. Les agents des Halles étant sur le front, des femmes durent les remplacer. Mal renseignées, peu au courant des habitudes commerciales, elles furent obligées d'avoir recours à d'autres intermédiaires, connaissant les producteurs et ayant des relations avec la province.

Toutefois, c'est surtout après la guerre, vers 1920, lorsque les expéditions d'Algérie prirent une réelle importance, que naquit la fonction de répartiteur. A cette époque, les expéditeurs de cette contrée éprouvèrent de multiples déboires occasionnés par leur éloignement de la capitale. Les marchandises parties un jour A d'Algérie arrivaient le jour E à Paris, dans cet intervalle de temps il pouvait se produire des engorgements dans les postes auxquels elles étaient adressées, d'où vente à vil prix et pertes graves pour les expéditeurs. Ceux-ci, voulant empêcher le retour d'événements semblables, entrèrent en relation avec des personnes connaissant bien le marché parisien, capables de répartir avec à-propos leurs envois dans les divers postes, tout en leur fournissant à l'avance des indications sur la quantité de marchandise qu'il leur était possible de placer.

Les répartiteurs sont maintenant très nombreux, peut-être 200 nous a-t-on dit, mais, à part quelques rares exceptions, ils ne connaissent guère le métier. Beaucoup sont des retraités actifs, des gens peu occupés qui font là des gains supplémentaires sans trop de dérangements. Nous avons notamment rencontré un ancien employé de chemin de fer qui, bon ou mal an, plaçait un nombre de colis suffisant pour lui rapporter à peu près 6.000 francs, ce qui arrondissait heureusement sa retraite et lui permettait de mener une vie dénuée de soucis. Certains se sont faits répartiteurs simplement parce qu'ils connaissent dans une région, des cultivateurs qui acceptent de passer par leur intermédiaire ; ils disparaissent dès que la

saison des produits originaires de cette région est terminée.

A côté de ces amateurs, existent les vrais répartiteurs, une vingtaine environ, pour la plupart anciens mandataires ou spécialistes du commerce des fruits et légumes, qui en font vraiment leur métier. Ils mènent une vie très active, passant une grande partie de la nuit et de la matinée à parcourir les Halles, allant de client en client, pour se rendre compte si leur marchandise se vend bien. Enfin, au cours d'une dernière tournée, ils se documentent sur le nombre de colis qu'ils pourront commander à leurs fournisseurs pour le lendemain, le surlendemain ou un jour plus éloigné selon la distance des lieux de production. Munis des indications voulues, ils vont au bureau de poste voisin où ils télégraphient leurs ordres pour le prochain envoi, ce qui régularise le marché et stabilise les prix.

Les répartiteurs procèdent de deux manières.

Ils peuvent distribuer la marchandise entre les postes et envoyer eux-mêmes un bordereau de vente, le commissionnaire envoyant à son tour le bordereau définitif à l'expéditeur.

En général, cependant, l'expéditeur n'entre pas en rapport avec le commissionnaire : c'est le répartiteur qui lui envoie directement le bordereau original, puis lui fait parvenir le montant des ventes après déduction des frais.

La rémunération des répartiteurs varie de 2 à 3 % du montant des ventes et est payée, par le commissionnaire ou par l'expéditeur.

La fonction de répartiteur est au point de vue économique extrêmement utile. Elle est issue de l'état déplorable dans lequel sont les Halles, qui, si elles étaient bien ordonnées, devraient posséder un organisme central de répartition, dont la création est rendue impossible par la mésintelligence, l'opposition des intérêts régnant entre les agents.

b) CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES SUR LE MARCHÉ PARISIEN

Le marché parisien n'alimente pas seulement la capitale, il a aussi un rôle de redistribution très important, auquel les intermédiaires tiennent beaucoup, car il leur procure des bénéfices supplémentaires. Il dessert tout le Nord, une partie de l'Est et de l'Ouest de la France, en fruits et primeurs. Ceci peut s'expliquer par les deux faits suivants :

1° La forme du réseau ferroviaire français dont toutes les lignes à transports rapides convergent vers Paris. Malgré un détour parfois assez long, les denrées arrivent plus vite à destination en passant par Paris, avantage précieux pour des marchandises périssables comme les fruits.

2° L'importance du marché parisien. Il est plus facile d'expédier des wagons complets d'une région productrice sur Paris que sur tout autre centre, d'où gains appréciables sur le prix des transports. Ensuite comme à Paris se rassemble une grande masse de produits, il est aisé d'y réaliser un chargement complet vers une destination déterminée. Les négociants

ont même intérêt à faire revenir sur leurs pas certaines marchandises qu'il est plus commode d'acheter à Paris où elles sont concentrées : on nous a cité le cas de primeurs qui vont de Bretagne à Paris d'où on les réexpédie sur Chartres, ville cependant située dans la direction de leur pays d'origine.

Ce rôle de redistribution est quelquefois abusif et ne s'explique que par une habitude des commerçants et par le défaut d'outillage de centres bien situés (Lyon, par exemple), ceci pose le problème de la création de marchés-gares, à l'image de l'Italie ou des Etats-Unis. Le détour par Paris serait évité, ce qui entraînerait une baisse des prix à la consommation dans certaines régions de l'Est et de l'Ouest. Du même coup on allègerait la quantité de denrées amenées sur le marché parisien, trop encombré, qui serait simplifié et amélioré.

Conçues largement sous le deuxième Empire, les Halles centrales étaient trop vastes : à côté des grossistes on réserva une place aux détaillants. Ils y sont demeurés malgré l'insuffisance des emplacements actuels et malgré la loi de 1896 qui déclare que les Halles sont un marché de première main. Ils occupent le pavillon 7 en entier et une grosse moitié du pavillon 5, cette présence est gênante pour le commerce de gros, leur exclusion est désirable.

Une pratique interdite mais qui a lieu tout de même est la vente en gare. Dans certains pays exportateurs de fruits, les expéditeurs ont des besoins incessants d'argent, or les vendeurs des Halles ne paient leurs commettants qu'après avoir effectué les ventes.

Pour ne pas attendre, ces expéditeurs s'adressent à des spéculateurs qui reçoivent en gare les wagons en leur nom, et revendent ensuite la marchandise à un commissionnaire. Ces spéculateurs sont des gens originaires des pays producteurs qui, la saison terminée, rentrent chez eux et recommencent l'année suivante. Ils se livrent couramment à des opérations de « cavalerie », en lançant des traites sur des marchandises hypothétiques, sur des wagons dont l'arrivée leur est annoncée, qui n'ont pas encore franchi la frontière et qui arriveront... peut-être. A la fin de chaque saison une situation invraisemblable est créée : tout le monde se doit de l'argent, mais ceci est très ancré dans les mœurs, chacun y est habitué et il n'y a jamais de poursuites.

En résumé, une réorganisation générale du marché parisien est nécessaire. Du côté de l'amélioration matérielle de nombreux projets ont été établis, transformant ou déplaçant les Halles, mais des raisons d'ordre budgétaire et d'urbanisme en rendent présentement la réalisation utopique. Du point de vue administratif la chose serait plus facile. Le système actuel, nous l'avons dit dans l'étude consacrée aux approvisionneurs, n'est pas perfectible. Il faudrait une réforme d'ensemble. On pourrait notamment envisager la suppression de la distinction, purement juridique, en plusieurs catégories, d'intermédiaires, génératrice de heurts et de mésentente, de fraudes aussi, car elle conduit à un relâchement de la surveillance des mandataires afin de leur éviter une situation trop inférieure par rapport aux commission-

naires et aux approvisionneurs. Cette tolérance supprime, en fait, tout contrôle effectif. Vers 1860, le Préfet Haussmann avait émis l'idée de remplacer les facteurs par des fonctionnaires municipaux ayant un traitement fixe ou une remise proportionnelle sur les transactions et astreints à un cautionnement. Cette solution serait préférable au gâchis actuel, mais nous ne croyons pas qu'il soit utile d'introduire un fonctionnarisme lent et tâillon dans une profession qui demande autant de souplesse et d'initiative personnelle que celle de vendeur aux Halles. La fusion des trois catégories d'intermédiaires en une seule placée sous la surveillance de la police serait suffisante. Enfin, la profession nouvelle devrait être organisée en une sorte de corporation des marchands des Halles comprenant des sections pour la viande, les poissons, les fruits et légumes, etc. Chacune de ces sections possédant un organisme spécial de répartition qui jouerait, d'une façon plus rationnelle, le rôle des répartiteurs actuels.

Jusqu'à présent, les fruits s'étant bien vendus, la nécessité d'une telle réforme n'a pas été ressentie d'une manière trop pressante par les agriculteurs qui ont toujours touché des prix élevés, mais des jours moins brillants peuvent venir, alors, les producteurs, plutôt que d'espérer une réforme qui risque de les faire attendre longtemps, devront rechercher de leur côté une solution. Ils pourront peut-être la trouver dans des ententes entre des unions de syndicats professionnels et des maisons des Halles sérieusement organisées qui vendraient leurs produits sous le contrôle des représentants des unions.

II. — LE MARCHÉ DES GRANDES VILLES

Pas plus que le marché parisien, les marchés des grandes villes de province ne sont exempts de critiques. C'est surtout l'organisation matérielle qui y laisse à désirer, peu de ces villes ont un emplacement couvert réservé aux ventes en gros, on peut toutefois citer Bordeaux qui possède des Halles centrales. En général, ce sont des quartiers ou des rues qui en tiennent lieu ; à Lyon, les quais de la Bibliothèque et Saint-Antoine, sur le bord de la Saône ; à Nice, les environs du Palais de Justice en hiver, les quais du Paillon en été. Les fruits y sont manipulés sans précaution à la pluie ou au soleil. Il n'existe pas de séparation entre le gros et le détail, il en résulte la plus grande confusion, la surveillance en est rendue très difficile. Elle est d'ailleurs mauvaise, faite par les polices locales qui lui portent peu d'attention : des groupements professionnels demandent la création d'une police d'Etat spécialisée.

On ne rencontre sur ces marchés ni mandataire, ni approvisionneur comme à Paris, mais seulement des commerçants libres, travaillant à la facture ou à la commission (8 à 10 %).

Entre les places on constate, dans les taxes perçues, les frais de manutention, de camionnage, un manque d'homogénéité qui nuit à la commodité des échanges.

Voici quelques caractéristiques de deux marchés du Midi et du Sud-Est⁽¹⁰⁾ :

A Lyon, il n'y a pas de droits d'octroi, ils sont remplacés par une taxe uniforme de 9 % sur les loyers. L'ouverture du marché oscille entre 3 h. 1/2 du matin à 5 h., selon la saison. Sur le quai de la Bibliothèque, les droits de place sont proportionnels au nombre de colis vendus, le prix moyen est de 0 fr. 15 par colis ; sur le quai Saint-Antoine, il est de 100 fr. par mètre carré et par an; en principe, ce quai est réservé aux détaillants, mais les grossistes y vendent aussi sur le carreau placé devant leur porte.

A Bordeaux, le marché de première main, très fréquenté, se tient aux Halles centrales, son importance est accrue par la présence dans cette ville de fabriques de conserves et par le port. Il a lieu tous les matins, sauf le lundi, de 5 h. à 9 h. Pour les fruits, les droits de place sont de 10 fr. par jour et par 10 mètres carrés. Le prix des transports de la gare à la Halle est de 20 fr. par tonne pour les wagons complets, pour les quantités inférieures il est de 25 fr.; le gardiennage est facturé 0 fr. 25 par colis et par jour.

Il n'y a pas de droits d'octroi.

Ceux-ci existent cependant dans la plupart des villes et sont assez élevés : à Nice et à Saint-Etienne, ils sont de 25 fr. par 100 kgs pour les fruits exotiques et de 50 fr. pour les fruits secs. Manquant de souplesse ils arrivent parfois à paralyser les transac-

(10) D'après une enquête parue dans *l'Expansion Agricole* du 25 juillet 1935.

tions. Ce fut le cas à Marseille fin 1934 et début 1935 pour les châtaignes qui payaient un droit de 30 fr. par quintal alors qu'elles avaient été achetées 15 fr. aux producteurs.

Une particularité touchant les agglomérations du Midi est qu'elles arrivent de plus en plus à se ravitailler en fruits frais dans leurs environs immédiats où l'on plante beaucoup : cas de Nice, Lyon, Marseille. Les cultivateurs ont, en effet, intérêt à vendre sur les places voisines, car ils n'ont que des frais de transport minimes et peuvent mieux connaître les commerçants auxquels ils s'adressent. Lorsqu'ils sont éloignés de tout centre urbain et qu'ils ont à supporter des frais de transport, ils ont avantage à expédier leurs beaux produits à Paris où l'on fait mieux la différence entre les qualités présentées.

Les producteurs connaissent d'ailleurs assez rapidement les goûts et les besoins des marchés proches auxquels ils destinent leur marchandise. C'est ainsi qu'auprès de certains expéditeurs ardéchois, le marché de Saint-Etienne avait, il y a quelques années, la réputation d'accepter facilement les fruits de petites dimensions ou tarés, qui étaient ensuite écoulés, au prix fort, dans la clientèle ouvrière.

CHAPITRE II

LE MARCHE ETRANGER

Depuis la guerre, les plantations d'arbres fruitiers s'étant multipliées dans toutes les parties du monde, le commerce international des fruits a pris un développement considérable. Jusqu'en 1913, la France, voisine de la grande masse des nations nordiques qui consomment beaucoup de fruits tout en ayant une production modeste, se trouvait dans une situation privilégiée et possédait à ce point de vue une balance commerciale nettement favorable. Mais nos concurrents étrangers ayant adopté des méthodes culturelles et commerciales plus perfectionnées que les nôtres ne tardèrent pas à nous supplanter à l'extérieur et à nous concurrencer en France même, si bien que des mesures douanières renforcées (contingents) durent être prises pour éviter l'anéantissement de notre arboriculture.

Ce sont les deux faces de cette lutte, éviction presque totale de nos fruits des marchés étrangers et défense de notre marché intérieur, que nous nous proposons d'étudier dans ce chapitre.

Nous possédons ici des statistiques précises qui, mieux qu'un long développement, montrent cette

chute de nos exportations et l'accroissement constant de nos importations.

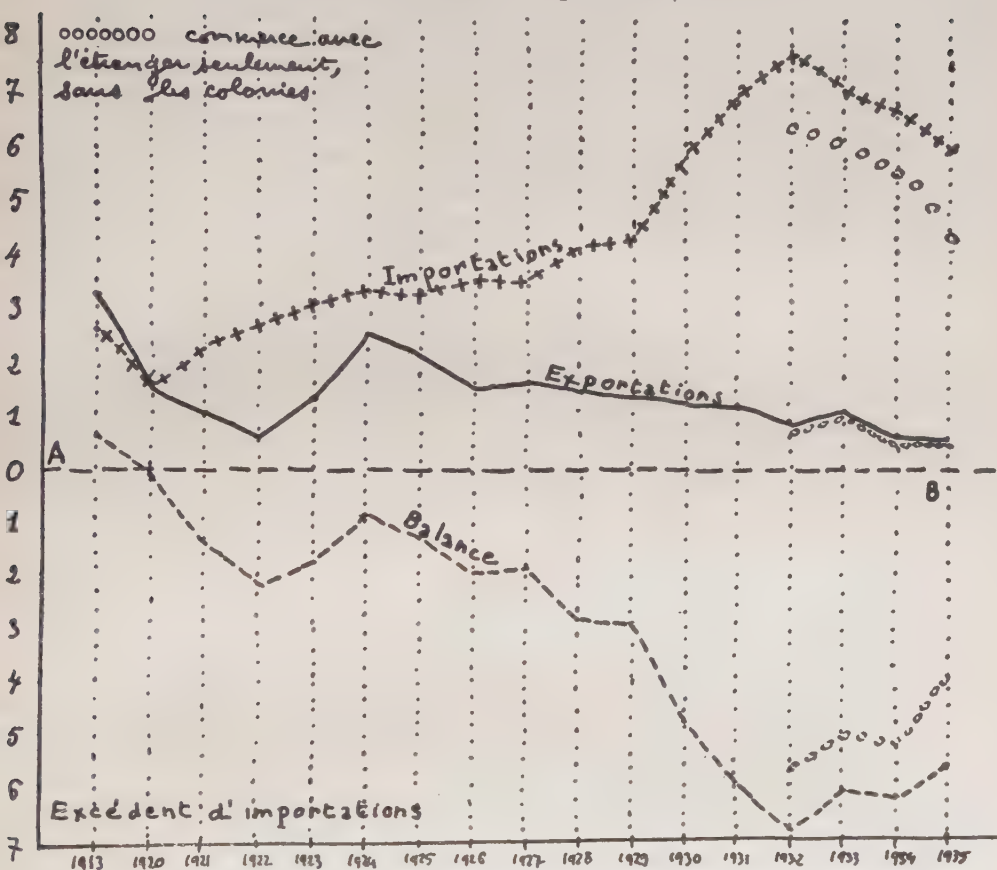
STATISTIQUE I

ANNÉES	EXPORTATIONS	IMPORTATIONS	7323 < 61
1913	3.289.840	2.658.940	+ 630.900
1920	1.534.113	1.552.647	— 18.534
1921	1.165.071	2.493.406	— 1.328.336
1922	664.855	2.741.333	— 2.076.478
1923	1.479.367	3.153.801	— 1.674.434
1924	2.608.938	3.447.393	— 838.455
1925	2.175.833	3.410.023	— 1.989.623
1926	1.545.037	3.532.660	— 1.233.190
1927	1.656.473	3.522.711	— 1.866.238
1928	1.501.480	4.283.924	— 2.897.549
1929	1.480.991	4.378.540	— 2.782.444
1930	1.304.985	6.010.254	— 4.705.369
1931	1.274.225	7.126.516	— 5.852.291
1932	945.965	7.775.147	— 6.829.182
1933	1.176.519	7.186.874	— 6.010.355
1934	609.551	6.746.800	— 6.137.249
1935	580.469	6.089.499	— 5.509.030

En quintaux.

La statistique I et les courbes qui s'y rapportent, comprennent l'ensemble de nos importations et de nos exportations, pays étrangers et colonies. La discrimination n'a été faite qu'en 1932, année où apparurent les premiers contingentements. Si, à partir de cette date, l'on défalque du total de notre commerce

Courbes représentatives des statistiques
(En millions de quintaux)



international des fruits, la part de nos colonies, la balance nous est moins défavorable, car nos importations coloniales ont augmenté dans une forte proportion, masquant ainsi une chute beaucoup plus rapide des importations étrangères qu'il ne le paraît dans la statistique I. Par contre, cette rectification apporte peu de changement dans les exportations du fait de l'extrême faiblesse de nos rapports avec nos

colonies en ce sens. Nous reproduisons dans le tableau II, les statistiques de notre commerce des fruits, avec l'étranger seulement, depuis 1932.

TABLEAU II
*Commerce des fruits entre la France et les pays étrangers
depuis 1932*

ANNÉES	EXPORTATIONS	IMPORTATIONS	BALANCE
1932	894.664	6.488.978	5.594.314
1933	1.130.219	6.132.352	5.002.133
1934	560.379	5.667.308	5.106.929
1935	540.031	4.312.829	3.772.798

SECTION I

LA DIMINUTION DE NOS IMPORTATIONS

L'observation du graphique de la page 55, dans lequel la courbe des exportations tend vers zéro et prend presque la forme d'une asymptote à l'axe AB, met en évidence, d'une façon indiscutable, la continuité de cette diminution. On n'y remarque aucune variation de grande amplitude depuis 1924, aucun soubresaut indice d'une réaction quelconque, mais une abdication lente et résignée. Opposées à une concurrence étrangère sans cesse rajeunie et renouvelée, nos exportations fruitières s'étiolent dans la routine. La proportion de ces exportations par rapport à notre production n'a jamais été très forte : aujourd'hui elle est infime. Encore convient-il de noter que dans ces statistiques figurent nos exportations de pommes à cidre qui, maintenant, atteignent près de 50 % du total : en 1934, si on les retranche, on n'ob-

tient plus 560.000 quintaux, mais 310.000 seulement ; en 1935, 315.000 au lieu de 540.000.

Voici, à titre d'indication, la répartition par espèces de nos envois à l'étranger en 1935, les pommes à cidre non comprises :

Citrons	263 quintaux	
Oranges	4.287	—
Mandarines	391	—
Pommes et poires	23.150	—
Raisins de table	36.535	—
Figues fraîches	2.057	—
Pêches-abricots	19.913	—
Prunes	9.377	—
Cerises et fraises	43.234	—
Noix	73.214	—
Châtaignes	28.928	—

Nos meilleurs clients sont l'Angleterre et la Suisse, malgré que depuis quelques années, italiens, espagnols, américains, hollandais même pour certains fruits, y occupent la place prépondérante que nous avions jadis.

A quels facteurs attribuer cette diminution de nos exportations ?

Le développement de la concurrence étrangère en est la cause essentielle ainsi que le montrent les statistiques : après une dépression de 1920 à 1922, conséquence de la guerre, une reprise se dessinait dans nos exportations en 1923. Elle a été brusquement arrêtée en 1925, année qui coïncide avec l'apparition de nos concurrents sur les marchés étrangers.

L'avantage que nous devons à la proximité des pays consommateurs (Allemagne, Grande-Bretagne,

surtout) diminua rapidement grâce aux apports du froid industriel. La préréfrigération et l'emploi des wagons isothermes donnent la possibilité d'amener les fruits dans un excellent état de fraîcheur sur les marchés les plus éloignés. Les réseaux de chemin de fer italiens et espagnols accordent depuis longtemps des tarifs réduits aux produits destinés à l'exportation, qui bénéficient également de réductions sur les lignes françaises ou suisses, désireuses d'augmenter leur trafic. Ce n'est qu'à partir de 1935 que nos réseaux ont accordé de pareilles diminutions aux produits français dirigés sur les places étrangères, en abaissant de 30 % les prix de transport des fruits frais en grande vitesse.

Arrivant donc dans les pays septentrionaux dans d'aussi bonnes conditions que nos fruits, les fruits étrangers ont éclipsé les nôtres par leur grosseur et leur belle apparence, qualités très appréciées par les Anglais, les Allemands et les Scandinaves. Inutile de dire que les colis n'étaient jamais fardés et ne contenaient pratiquement pas de fruits véreux.

Le plus gros effort à cet égard fut accompli par l'Italie où l'on créa en 1925 un organisme spécialisé dans la conquête des marchés étrangers : l'Istituto Nazionale per l'Esportazione (I. N. E.), effort qui s'explique par la capacité d'absorption relativement faible du marché intérieur italien.

Des enquêtes préalables avaient montré que la mévente des denrées italiennes et des fruits en particulier, venait de leur défaut de qualité et d'une mauvaise organisation des ventes à l'étranger.

L'I. N. E. s'attaqua aux deux problèmes.

D'abord valorisation des produits par la création de standards et d'une marque nationale donnant toutes garanties aux acheteurs, les produits livrés sous cette marque étant soumis à un contrôle sévère.

Restait l'organisation commerciale. Pour coordonner l'activité des exportateurs et éviter qu'ils ne se précipitent tous sur les mêmes places, un Bureau central de renseignements fut institué en vue de transmettre aux expéditeurs des informations sur la situation et la tendance des marchés. Dans ce but, l'I. N. E. envoya des observateurs dans les villes étrangères susceptibles d'offrir des débouchés intéressants pour les produits italiens. Ces agents ont rendu les plus grands services aux exportations nationales et, actuellement, ils envoient chaque jour à Rome, par télégrammes, toutes les précisions utiles concernant les places qui leur ont été confiées. Les renseignements ainsi obtenus sont rassemblés et diffusés par la presse et la T. S. F.

Les agents de l'I. N. E. ne sont pas seulement des informateurs, ils sont aussi des inspecteurs et des conseillers : ils contrôlent la qualité des arrivages et donnent des conseils à leurs compatriotes sur les espèces à cultiver, sur les emballages à adopter, etc. Les résultats n'ont pas déçu les espoirs mis dans cette organisation et aujourd'hui les Italiens sont les principaux fournisseurs de l'Europe en fruits. Ils se heurtent d'ailleurs à des concurrents coriaces : les Espagnols, qui, en 1934, n'hésitèrent pas à envoyer à perte en Allemagne des raisins impeccablement présentés à seule fin de surpasser les Italiens, ils y réus-

sirent et eurent désormais leur place sur ce marché.

Devant des rivaux aussi décidés, la France ne fit pas grand'chose. Voici comment en 1934 notre attaché commercial à Londres, M. du Halgouët, jugeait notre attitude en la comparant aux efforts de nos concurrents :

« D'autres que nous s'étaient aperçus de l'intérêt que représentait le consommateur anglais et ils se sont mis en mesure d'en profiter. Cherchant à lutter par la qualité, ils ont tâché de s'attirer la préférence du client britannique en perfectionnant la présentation et surtout la normalisation, dans lesquelles ils sont arrivés, pour ainsi dire, à la perfection. L'Anglais, ainsi admirablement servi en conformité de ses goûts, est devenu, à cet égard, de plus en plus difficile. Mais, en France, en dépit des avertissements qui ont été pendant bien des années prodigués, à nos producteurs et à nos exportateurs, l'on n'attachait aucune importance aux perfectionnements de ce genre. En sorte que la comparaison qui peut se faire aujourd'hui sur les marchés, entre l'article venant de France et celui de nos concurrents, est, en général, très loin de nous être favorable » (1).

Ces constatations s'appliquent indifféremment à tous les autres marchés européens.

Mais est-ce à dire que si nous avions adopté ces méthodes nous eussions pu garder notre place ? La

(1) Rapport de M. du Halzouët, reproduit dans *L'Angleterre fruitière*, par J. Ginet.

Au cours d'une mission en Angleterre, en 1934, M. Ginet, directeur des services agricoles de l'Ardèche, se vit reprocher que son département « n'exportait en Angleterre que des prunes à cochons ».

réponse par l'affirmative serait bien hasardeuse à cause du niveau élevé de notre coût de production. En 1932, les journaliers étaient payés en Italie environ 1 lire 25 à l'heure, les femmes et les enfants de 0 l. 90 à 1 lire ⁽²⁾ !

Le deuxième facteur de diminution de nos exportations réside dans la politique d'autarcie suivie, à des degrés différents, par la majorité des Etats européens, politique qui s'extériorise par des tarifs douaniers élevés et par des procédés destinés à entraver le jeu normal des importations. Toutefois, on a donné à ce facteur une importance qu'il n'a pas : ses premières manifestations qui datent de 1929-1930 auraient dû avoir comme conséquence une accentuation marquée dans le glissement de nos exportations, or c'est précisément pendant cette période que la courbe se présente sous l'aspect le plus régulier. Ce facteur doit être plutôt considéré comme un motif, une excuse, à notre politique douanière depuis 1932, et à ce titre mérite d'être étudié brièvement.

En Europe, beaucoup de tarifs douaniers étant consolidés, les gouvernements firent appel à des mesures d'exceptions : contingentements ou précautions phytosanitaires qui étaient en réalité de simples prétextes. Quelques exemples suffiront pour caractériser cette politique.

En Allemagne, les fruits français bénéficiaient d'un tarif consolidé résultant de l'accord commercial du 17 août 1927. Ce tarif a été en fait violé par des me-

(2) G. Mathieu, « Contribution à l'étude économique de l'Italie en 1922 », p. 68.

sures phytosanitaires qui interdirent notamment l'entrée de nos cerises (décrets du 29 avril et du 7 mai 1932) et de nos fraises (décret du 23 février 1931). Nos exportations de fruits en Allemagne qui étaient de 34.606 quintaux en 1930, tombèrent en 1932 à 17.580 quintaux. Actuellement, il s'y ajoute des difficultés inhérentes à la réglementation de l'exportation des devises. L'accord de clearing franco-allemand de 1935 a compliqué les transactions ; les expéditeurs français de fruits y ont été négligés. Ils doivent se renseigner pour savoir si leur acheteur a bien l'autorisation d'exporter les devises nécessaires ; les règlements sont longs, inconvénients qui ne tardent pas à rebuter les commerçants. Enfin, il faut noter que le retour de la Sarre à l'Allemagne a privé nos exportateurs de fruits d'un excellent débouché.

En 1931, un autre de nos clients, la Grande-Bretagne, a accentué le protectionnisme de son régime douanier : le Ministre du Commerce fut autorisé à réduire les importations qu'il jugerait excessives en les frappant de taxes *ad valorem*. Après l'accord d'Ottawa, en 1932, les droits de douane ont été élevés. Ils sont en général assez faibles sur les fruits : 10 %, mais sont augmentés pendant tout le temps que dure en Europe la saison de production. En 1934 les cerises ont dû acquitter un droit de 207 fr. par 100 kgs du 1^{er} mai au 15 août, ainsi que les fraises du 1^{er} avril au 31 juillet ; les prunes, 140 fr. par 100 kgs du 1^{er} juin au 31 octobre (3). L'accord d'Ot-

(3) D'après : « L'écoulement des fruits sur les marchés étrangers », par P. Dekeirel, dans l'*Expansion Agricole*, numéro du 10 avril 1935.

tawa, en permettant le libre accès des produits agricoles des Dominions dans la Métropole, a porté un coup très rude aux exportations d'origine étrangère: en 1929, les Dominions n'entraient que pour 22 % dans le ravitaillement de l'Angleterre en fruits, en 1934 cette proportion a atteint 46 % !

L'Angleterre a fait, elle aussi, usage des mesures phytosanitaires : en 1927, elle a réduit de 80 % l'importation des cerises pour se défendre contre le *Rhagoletis cerasi*. Les exportations françaises et italiennes en furent durement touchées.

En Suisse, la plupart des fruits frais sont contingentés. En 1935, il existait une taxe générale de 2 fr. 50 (francs français) par 100 kgs, sur les licences d'importations. Les fruits, à découvert ou en sac, payaient 10 fr. par 100 kgs, emballés : 50 fr.; les raisins de table, par colis de plus de 5 kgs, payaient 75 fr. par 100 kgs et 50 fr. pour les colis d'un poids inférieur à 5 kgs (en 1934). Ces droits sont assez raisonnables, aussi la Suisse est-elle un des rares pays où nous ayons maintenu et même accru nos exportations fruitières, comme le montre le tableau suivant:

FRUITS	1932	1934
Fruits frais	62.481 qx	67.991 qx
Raisins de table	16.644 —	19.286 —
Châtaignes	556 —	1.547 —
Noix-noisettes	2.598 —	5.044 —
Amandes	281 —	223 —

Des contingentements ont également été établis en Belgique où ils sont renforcés par un contrôle phyto-

sanitaire très sévère. Tout chargement dans lequel la présence de fruits véreux est constatée est incinéré sans aucun recours pour l'importateur ou l'expéditeur, les frais de transport restent dus. L'envoi reconnu véreux ne peut pas être retourné à l'expéditeur ou refoulé sur un autre pays, sauf s'il a été examiné dans certaines gares de transit d'où il peut être retourné à l'intérieur du pays d'origine.

Cette politique douanière suivie par les pays européens n'a joué qu'un petit rôle dans la baisse de nos exproations, elle incitait les expéditeurs français à reporter leurs efforts sur notre marché intérieur qui leur offrait des prix assez rémunérateurs et plus de facilités.

Des nations comme l'Espagne et l'Italie, dont l'industrie est relativement faible, n'hésitent pas à la sacrifier dans leurs traités de commerce à seule fin d'exporter à tout prix leurs produits agricoles, ce que la France, à la fois industrielle et agricole, ne peut faire. Cette course à la conquête des débouchés extérieurs a créé une baisse des prix sur les marchés européens, les rendant moins intéressants pour nos commerçants dont l'apathie était ainsi en partie justifiée. La détente douanière actuellement envisagée nous conduit vers l'inconnu.

Enfin, soutenue par un protectionnisme intransigeant, la production fruitière de certains pays s'est accrue et d'importateurs ils sont devenus exportateurs, ce qui a aggravé la situation. C'est le cas de la Hollande qui expédie en Angleterre, en Allemagne, en Suisse, des raisins forcés. C'est aussi le cas de

l'Union Economique Belgo-Luxembourgeoise : la France, quoique naturellement mieux placée pour la production fruitière, reçoit de cette Union beaucoup plus de fruits qu'elle ne lui en envoie (voir le tableau ci-dessous).

	1932	1933	1934
	—	—	—
Importations en France			
des fruits originaires			
de l'U.E.B.L., <i>quintx</i>	1.479.922	609.496	562.025
Valeur <i>francs</i>	561.754.000	83.106.000	85.743.000
Exportations françaises			
en U.E.B.L., <i>quintx</i>	120.569	108.904	94.335
Valeur <i>francs</i>	38.337.000	27.983.000	21.446.000

Ce tableau complète les statistiques générales que nous avons données au début de ce chapitre : il fait ressortir, dans un cas particulier, que cette politique désordonnée de protection à outrance nous mène à la paralysie inéluctable des échanges.

Concurrence étrangère, baisse des prix, multiplicité des taxes et des formalités d'une part, manque d'organisation et routine d'autre part, sont les facteurs qui ont progressivement détourné nos producteurs et expéditeurs des marchés extérieurs. A diverses reprises des essais d'organisation commerciale ont été tentés, parmi lesquels il faut citer l'action entreprise par l'Association Française des Exportations Agricoles (A. F. E. A.), créée le 13 janvier 1930. Elle devait se spécialiser dans l'étude des débouchés extérieurs pour notre agriculture, mais après leur fermeture plus ou moins complète, elle a partielle-

ment abandonné son rôle et a dirigé ses travaux vers le perfectionnement de notre activité agricole. En ce qui concerne les fruits et légumes, l'A. F. E. A. prône l'adoption des méthodes nouvelles, commerciales et culturelles, en outre elle a un réseau d'agents sur les principales places d'Angleterre, Belgique, Allemagne et Suisse, qui lui transmettent des informations sur les marchés où ils travaillent.

Cette action a été commencée trop tard : les habitudes étaient prises, le sens des mouvements commerciaux était fixé et n'aurait pu être dévié que par une présentation parfaite de nos produits, ce que nous n'avons jamais pu réaliser.

Les sanctions économiques appliquées à l'Italie, qui ont supprimé pendant un temps ses relations commerciales avec l'Angleterre et la Scandinavie, devraient permettre à nos exportateurs de profiter de cette cassure provisoire et de regagner quelques points dans ces pays ; les événements qui se déroulent en Espagne sont également de nature à les favoriser. Mais la récolte déficitaire des fruits en France en 1936, qui a amené une hausse des prix intérieurs, aura sans doute conduit nos commerçants à se désintéresser des débouchés extérieurs.

D'autre part, le projet d'un retour à une conception plus libérale du commerce international n'est pas de nature à nous faire envisager une reprise bien vigoureuse de nos exportations fruitières : nos concurrents américains et italiens en seront les grands bénéficiaires car ils sont mieux armés que nous. Enfin, ce libéralisme ne tardera pas à faire

surgir de nouveaux concurrents : en particulier les pays balkaniques qui expédient déjà des raisins, des figues, des pommes en assez grande quantité. Ils bénéficieront sur les marchés internationaux d'une prime importante due à l'infériorité de leurs prix de revient en matière agricole.

SECTION II

LUTTE CONTRE L'ACCROISSEMENT DE NOS IMPORTATIONS

De 1920 à 1932, les importations fruitières en France ont crû régulièrement, passant de 1.552.000 quintaux à 7.775.000 quintaux. Cet accroissement est dû pour une bonne part à l'augmentation de la consommation qui a attiré les expéditions étrangères. Celles-ci, d'abord effet de la demande, la stimulèrent bientôt par leur présentation remarquable et par la publicité qui les accompagnait. En 1929, on observe un bond de nos importations qui dépassent 6.000.000 de quintaux, tandis qu'elles n'étaient que de 4.376.000 en 1928. Une telle variation ne peut être expliquée uniquement par les besoins des consommateurs : elle décèle le mouvement protectionniste qui se produisit à ce moment en Europe. Nos concurrents, qui nous avaient évincés des marchés étrangers, durent, à leur tour, les délaisser en partie, aussitôt ils se précipitèrent sur le marché français où ils pouvaient obtenir de bons prix et qui était peu protégé. En 1932, nos droits de douanes étaient en effet de 7 fr. 50 le quin-

tal pour les pommes ; 10 fr. pour les poires ; 20 fr. pour les raisins ; 30 fr. pour les pêches (du 16 juin au 31 octobre ; 20 fr. à toute autre époque) ; 10 fr. pour les noix sans coque et 25 fr. avec coques.

Nos producteurs inquiets formulèrent des plaintes : la Confédération Générale des Producteurs de Fruits et Légumes fut créée pour coordonner ces revendications et les présenter aux Pouvoirs publics, qui décidèrent de contingenter les fruits « à titre exceptionnel et temporaire ».

LES CONTINGEMENTS

La politique des contingentements, suivie par le gouvernement parce qu'elle constituait pour lui le seul moyen de limiter quantitativement les entrées de produits étrangers, fut appliquée pour la première fois aux fruits par le décret du 8 juillet 1932 (*J. O.*, 9 juillet 1932, p. 7404) : seuls, les fruits frais (pêches, poires, prunes, etc.) étaient visés. Le 16 octobre de la même année un décret fut pris pour les marrons et châtaignes, un autre le 28 décembre 1933 pour les noix. Certains fruits exotiques ont été également contingentés. Ainsi les bananes dès 1932, c'est là un contingentement indirect pris parce que ce fruit est susceptible de faire une concurrence dangereuse à ceux de France ; ce n'est qu'accessoirement qu'on a cherché à favoriser nos planteurs coloniaux. Une mesure identique a été prise en 1935 pour les agrumes en vue d'aider les producteurs algériens qui souffraient de la crise. Ce contingentement des agrumes et des bananes apparaît comme très logique si l'on

songe que ces deux catégories de fruits constituent la plus grande partie de nos importations : 3.800.000 quintaux sur 5.500.000 en 1935.

Le volume des contingentements fut d'abord fixé en tenant compte de la moyenne des importations des trois années : 1929, 1930 et 1931, et égal à cette moyenne. Ce système entraîna aussitôt des réclamations de la part des producteurs, car en prenant une telle quantité comme base d'établissement des contingents, on consolidait en fait des importations jugées excessives et que l'on voulait précisément diminuer. En 1933, pour les fruits, les contingents ont été réduits à 50 % de la moyenne 1929-30-31, pour le deuxième trimestre de l'année, période de grosses ventes pour la production française.

Les contingentements sont établis pour trois mois (bananes six mois) par espèces fruitières, puis à l'intérieur de chaque espèce a lieu une nouvelle répartition par pays en tenant compte des possibilités de chacun d'eux, des accords commerciaux en cours, enfin de considérations d'ordre diplomatique (*).

Depuis le décret du 13 mars 1934, une Commission interministérielle a été créée pour arrêter toutes les dispositions afférentes à la création, la suppression ou la modification des contingentements. Elle se réu-

(4) Pour une étude détaillée des contingentements en matière agricole, voir P. Moroni : *L'Agriculture française et le contingentement des importations*, Thèse, Paris 1934.

Souvent des contingents importants sont alloués, pour des raisons diplomatiques, à des pays que l'on sait être incapables de les fournir. De cette manière on leur fait plaisir en leur accordant des possibilités, en principe illimitées, d'exportations vers notre pays, mais cela diminue d'autant les parts allouées aux autres nations, et par conséquent le total admis à être importé en France.

nit avant chaque répartition trimestrielle. Elle est présidée par le Président du Conseil qui peut la convoquer à tout moment et comprend les Ministres des Finances, des Pensions, des Travaux publics, du Commerce, de l'Agriculture, des Colonies et de la Marine marchande.

Devant le protectionnisme général, les contingents, qui étaient à l'origine des mesures exceptionnelles destinées à sauvegarder les fruits français, sont devenus des éléments normaux de notre politique douanière. En effet, il existe une partie dite négociable, égale à 33 %, laissée à la discrétion du Ministre du Commerce qui peut s'en servir pour faciliter la discussion des accords commerciaux avec les pays étrangers.

Pour qu'un commerçant puisse importer il doit être titulaire d'une licence. Ce système a été créé pour obvier aux dépassements des contingents qui se produisent toujours lorsqu'il faut attendre que la totalisation des importations ait été faite par la douane. Avec les licences on peut empêcher un commerçant d'importer dès qu'il a atteint le maximum qui lui est alloué.

Les demandes en vue d'obtenir les autorisations d'importations de fruits doivent être adressées au Ministère de l'Agriculture (6^e Bureau), avant une date indiquée chaque trimestre dans le *Journal Officiel*. Des demandes distinctes doivent être établies pour chaque espèce, par pays et par bureau de douane. Les quantités à importer doivent être indiquées en

toutes lettres : poids brut et poids net. A l'appui de leurs demandes les intéressés doivent joindre :

1° Une copie des inscriptions portées à leur nom au registre du commerce ;

2° Pour chaque catégorie de produits, le relevé en quintaux et par trimestre, des importations qu'ils ont effectuées pendant une période fixée, par pays de provenance : les récépissés de douane doivent être présentés. Les périodes pendant lesquelles doivent être fournies les justifications d'importation, sont, pour les fruits :

a) Fruits frais : 3° et 4° trimestres 1930 ; les 4 trimestres de 1931 ; les 1^{er} et 2° trimestres de 1932 ;

b) Marrons et châtaignes : 4° trimestre 1930 ; 4 trimestres de 1931 ; les 3 premiers trimestres de 1932 ;

c) Noix avec ou sans coque : années 1932 et 1933 ;

d) Bananes et agrumes : années 1933, 1934 et 1935 ;

3° On doit joindre enfin à la demande une justification du paiement de la patente, avant une date déterminée, variant selon les catégories :

a) Fruits frais avant le 30 juin 1932 ;

b) Marrons et châtaignes : avant le 30 septembre 1932 ;

c) Noix, avant le 31 décembre 1933 ;

d) Bananes et agrumes, avant le 31 décembre 1934.

Le principe appliqué, crée donc un véritable monopole au profit des importateurs anciens, ce qui a soulevé des protestations, surtout de la part des exportateurs. Ceux-ci ont perdu presque complètement leur activité après la fermeture progressive des marchés étrangers. Or, disent-ils, la production fran-

çaise nous doit le plus clair de l'amélioration de ses méthodes, car, pour lutter contre la concurrence des autres nations exportatrices, nous avons dû constamment être à la tête du progrès : il serait donc juste que nous ayons droit à une quote-part dans l'attribution des licences. Adoptant cette idée, une réunion du Comité interprofessionnel des fruits et légumes, chargé de l'examen des demandes de licence d'importation, tenue au Ministère de l'Agriculture le 30 novembre 1935, considérant la fréquence de plus en plus grande des opérations de troc dans le commerce international, a décidé que, désormais, lorsque de telles opérations seraient accomplies, des licences d'importation seraient attribuées aux négociants qui auraient réalisé l'exportation de fruits ou légumes français. Par la même occasion, cette décision facilite, dans certains cas, nos exportations en donnant à nos exportateurs une monnaie d'échange concrète.

Auparavant, un décret du 12 janvier 1934 avait admis au bénéfice de la distribution des licences (30 %), de nouveaux importateurs groupés en organismes professionnels nationaux assurant, dans leur sein, la répartition des licences. En ont ainsi obtenu : les Chambres syndicales des mandataires et des commissionnaires ; des Groupements de commerçants détaillants ; l'Union des Coopératives de Consommation de France. Ces associations doivent joindre à leur demande : leurs statuts et la liste des commerçants ou coopératives y adhérant.

Il y a eu des controverses sur l'attribution des licences aux mandataires. Ils sont les représentants

des expéditeurs qui s'adressent à eux, ici en l'occurrence des commerçants étrangers qui, indirectement, profitent des licences réservées, en principe, aux seuls négociants patentés et habitant en France. Ce sont des raisons pratiques, commodité de la vente sur Paris, désir de ne pas mettre les mandataires dans une situation inférieure, qui ont milité en faveur de cette admission.

La détention des licences donne lieu à des abus et à des spéculations : des bénéficiaires se bornent à retirer celles auxquelles ils ont droit, pour les céder ensuite avec profit à d'autres commerçants exclus. Pour éviter ce trafic on a proposé la mise en adjudication des licences avec un maximum imposé à chaque négociant pour empêcher tout risque d'accaparement. Ce projet n'a pas été retenu et la seule réforme apportée a consisté à l'extension des ayants droit aux licences (groupements d'importateurs nouveaux et exportateurs). Il serait actuellement question de les distribuer, sur demande, à tous les commerçants patentés pourvu qu'ils paient le montant de la taxe en formulant la demande. Ce système est le plus équitable, son seul inconvénient serait d'accorder le droit d'importer à une multitude de petits commerçants mal armés pour traiter de grosses affaires, inconvénient auquel ils pourraient remédier en s'unissant ou en s'adressant à leurs anciens fournisseurs qui, en fait, seraient à peu près seuls à demander des autorisations d'importations.

La suppression des contingentements, actuellement envisagée, mettrait fin à toutes ces discussions.

Les détenteurs de licence tenaient d'autant plus à conserver leur monopole que la disparité entre les prix mondiaux et les prix français leur permettait de faire des bénéfices substantiels. Le gouvernement décida de mettre fin à cette situation. Comme nos accords commerciaux rendaient délicat l'établissement de droits de douane compensateurs, des taxes sur les licences furent instituées. Elles varient d'ailleurs très souvent. Un décret du 28 décembre 1933 les fixait aux taux suivants :

Poires	175 fr. par 100 kgs brut
Autres fruits frais	125 fr. —
Noix avec coques	75 fr. —
Noix sans coque	50 fr. —

Il y eut des protestations, notamment des Etats-Unis qui sont nos principaux fournisseurs de poires et de pommes. Un décret du 19 janvier 1934 réduisit les taxes à :

Poires et autres fruits. . .	60 fr. par 100 kgs brut
Pommes	40 fr. —

Mais un décret du 30 mai 1939 les porta à :

Poires	90 fr. par 100 kgs brut
Pommes	60 fr. —

Finalement, un décret du 2 février 1935 les réduisit de nouveau :

Poires	60 fr. par 100 kgs brut
Pommes	40 fr. —
Autres fruits et noix sans coque	75 fr. —
Noix en coques	50 fr. —

Au début, la France laissait assez souvent la ges-

tion des contingentements aux pays auxquels ils étaient alloués. Aujourd'hui, pour les fruits, seules la conservent encore : l'Espagne (agrumes-bananes) et l'Italie (agrumes). Cette dernière a pratiquement disparu de notre marché en 1935-36, après la proclamation des sanctions⁽⁵⁾ et son contingent d'agrumes, supprimé, fut remplacé par un contingent spécial accordé à la Palestine. De telle sorte que, seule, l'Espagne avait la gestion de ses contingentements d'agrumes et de bananes. Les prérogatives des pays ayant la gestion des contingentements sont peu importantes : ils se bornent à répartir entre leurs exportateurs le contingent qu'on leur a accordé. Les autorités françaises exercent une surveillance pour vérifier si ces exportateurs sont bien en relation avec des importateurs français autorisés. L'Espagne a d'ailleurs demandé à la France de fixer elle-même les contingents par province de production, ce qui lui évite les querelles locales : si les exportateurs d'une région s'estiment lésés et réclament, le gouvernement espagnol n'a qu'à répondre : « Je n'y peux rien, c'est la France qui en a décidé ainsi ».

Qu'il s'agisse de produits dont le contingentement est géré par la France, ou de produits dont le contingentement est géré par les pays étrangers, les taxes sur les licences sont payables, comme les droits de douane, au moment du dédouanement des marchandises.

(5) Les contingentements du 4^e trimestre 1935 ayant été fixés le 1^{er} octobre et les sanctions n'ayant été appliquées qu'à partir du 16 novembre, ce fut, entre ces deux dates, une véritable ruée pour faire passer les produits contingentés ; entre autres le contingent des marrons et châtaignes nous parvint au complet.

Sous sa forme actuelle, la gestion des contingentements par l'étranger est presque théorique, en fait la direction des relations commerciales appartient à peu près complètement à la France.

Les contingentements ont été adoptés à l'origine dans le but louable de sauvegarder la production française gravement menacée par des agricultures étrangères plus évoluées que la nôtre et bénéficiant de prix de revient inférieurs. Ce but a été atteint, la progression de nos importations fruitières a été enrayée comme le prouve le tableau suivant consacré aux fruits contingentés en 1932 (en quintaux).

FRUITS	1929	1930	1931	1932	1933	1934
Bananes	1.225.136	1.755.374	2.009.388	1.971.949	1.617.668	1.192.436
Pommes-Poires	366.366	504.652	941.685	859.759	473.093	436.852
Pêches et Abricots	52.236	168.564	267.509	201.126	56.723	36.852
Autres fruits..	65.402	190.520	248.875	250.839	141.857	71.402

La culture et le commerce des fruits à l'étranger étant, nous l'avons dit, souvent plus perfectionnés que les nôtres, notre protectionnisme ne devait pas se confiner dans un rôle purement défensif. Il devait avoir surtout un caractère éducatif qui nous permit de rattraper nos concurrents. Si, dès l'application des contingentements en 1932-1933, apparurent les premières campagnes en faveur de l'amélioration de la production et de la présentation de nos fruits, elles ne surent pas retenir l'attention de nos producteurs et de nos commerçants, pour deux raisons :

1° Inertie de la majorité des producteurs et des commerçants, qui, bénéficiant de prix élevés, ont pensé qu'il était inutile de se soumettre à une discipline et de s'organiser.

2° Les dirigeants des différents groupements agricoles professionnels n'ont jamais su ou voulu coordonner vraiment leurs efforts ou s'unir pour mener des campagnes qui, par leur cohésion, se seraient imposées à l'esprit des cultivateurs. Ceux-ci, harcelés de tous côtés, par des associations concurrentes poursuivant les mêmes buts, étaient plus indécis que convaincus, quand ils étaient intéressés.

Donc, à cet égard, les contingentements n'ont pas obtenu les résultats espérés. Mieux, ayant abouti à la suppression de l'émulation, ils tendent à être maintenant un facteur de routine. Ils ont privé certaines classes de consommateurs d'une baisse des prix qu'elles étaient en droit d'attendre et qui leur eût permis d'avoir un niveau de vie plus élevé ; enfin ils ont donné lieu à des spéculatoin (trafic des licences).

On peut considérer que leur seul résultat positif a été le maintien de prix relativement hauts, mais ce résultat lui-même est-il durable ? C'est douteux car ils ont substitué à la menace d'invasion de notre marché par les fruits étrangers, une menace de surproduction interne : la conjoncture de l'étroite protection douanière des fruits et de la crise qui pèse sur les autres produits agricoles, a incité nos cultivateurs à planter certaines espèces d'arbres fruitiers, pêchers et poiriers en particulier, en grande quantité. Une dépréciation de la valeur de ces récoltes peut fort lo-

giquement être prévue. Ainsi les contingentements n'auront réussi qu'à retarder le désastre sans le conjurer. Mais, par ailleurs, comme nous traversons une période de contraction de la consommation qui peut prendre fin d'ici peu, ce retard donnera, peut-être, le moyen d'attendre la reprise des affaires : le but recherché sera atteint. L'abandon brusque du protectionnisme renforcé est un peu prématuré : il prendra nos producteurs à l'improviste. Il peut en résulter de graves conséquences pour toute une partie de l'économie française. Le retour au libéralisme devra être effectué avec prudence : il serait dangereux que le gouvernement se laisse aveugler par sa politique de baisse des prix intérieurs.

Pour terminer ce chapitre, il nous reste à signaler l'existence de mesures de protection secondaires : les interdictions d'ordre phytosanitaire et l'obligation d'indiquer sur les emballages l'origine des fruits importés.

1° *Interdictions phytosanitaires.*

La surveillance des importations étrangères au point de vue phytosanitaire est nécessaire dans certains cas, si l'on veut éviter l'apparition de parasites exotiques qui peuvent s'acclimater et, par la suite, causer des dégâts dans les vergers. Malheureusement on a fait un usage politique de ces mesures, à tel point qu'il est quelquefois impossible de distinguer au premier abord, celles qui présentent une réelle utilité, de celles qui ne sont que des prétextes. C'est le cas pour le célèbre pou de San José (*Aspidiotus*

perniciosus) qui ravagea, il y a quelques années, les vergers de poiriers et de pommiers de la région de San José (Californie). Un décret du 8 mars 1932 soumit les fruits américains à un contrôle sévère à leur entrée en France, un arrêté du 22 septembre 1934 l'étendit aux fruits en provenance du Portugal. On pensa qu'il y avait là une brimade envers les Etats-Unis, mais le danger était réel. Il ne faut pas oublier l'exemple du doryphore pour lequel les mesures suffisantes n'ont pas été prises à temps et qui est en train d'envahir nos cultures de pommes de terre.

Voici un exemple abusif d'emploi des mesures phytosanitaires.

Il y a peu de temps, le gouvernement italien fit savoir au gouvernement français qu'il envisageait d'interdire l'entrée de nos ferrailles. Le gouvernement français répondit que les agrumes d'Italie, risquant d'infester nos vergers, ne pourraient plus pénétrer chez nous. Tout rentra dans l'ordre.

2° Indication d'origine.

Un décret du 4 août 1933, pris en application de la loi du 20 avril 1932, interdisant de mettre en circulation ou de vendre en France des fruits étrangers sans indication d'origine, précise que les fruits vendus sans emballage devront être surmontés d'une pancarte indiquant le nom du pays d'origine en lettres de 3 cm. de hauteur. S'il y a emballage, il devra porter ladite mention.

But : on veut faire remarquer aux consommateurs qu'ils achètent des produits étrangers et éviter toute

confusion : ainsi des produits espagnols arrivaient fréquemment en France emballés dans des papiers bleu, blanc, rouge. C'est en somme un moyen de faire appliquer la formule « Achetez français ».

CHAPITRE III

LE MARCHÉ COLONIAL

Etudier le marché colonial dans son ensemble dépasserait le cadre de ce travail consacré à l'organisation interne du marché métropolitain ; nous donnons donc seulement des précisions sur un problème qui est susceptible d'avoir des répercussions importantes sur la production et le commerce français des fruits : le problème de l'orientation de la production fruitière algérienne. Selon l'impulsion qu'elle recevra, cette production pourra être soit concurrente, soit complémentaire de la nôtre : dans le premier cas c'est la répétition de ce qui s'est produit pour la vigne, on sait où cela nous a mené ; dans le deuxième cas, c'est la possibilité d'améliorer la situation en Algérie sans en faire pâtir nos producteurs. On conçoit qu'une pareille alternative puisse nous arrêter longuement.

Les relations commerciales entre la France et ses colonies, en ce qui concerne les fruits, sont fort inégales si l'on considère séparément nos importations et nos exportations. Celles-ci ne présentent aucune particularité, elles sont infimes et diminuent régulièrement. Il ne peut en être autrement, la plupart

de nos colonies étant éloignées et sous des climats très chauds, les fruits français souvent mal réfrigérés, véreux, supportent difficilement le voyage. Ils ne pourraient être expédiés que vers nos possessions d'Afrique du Nord, mais précisément celles-ci produisent les mêmes variétés que la France.

Les importations présentent au contraire une certaine importance, elles croissent régulièrement au détriment des importations étrangères que l'on s'ingénie à amenuiser. Ces importations sont composées à peu près uniquement d'agrumes et de bananes. Nous allons étudier brièvement le marché de ces dernières avant de passer à l'étude du problème algérien, dans lequel nous engloberons la question du marché des agrumes.

*Commerce des fruits entre la France
et ses possessions :*

	1932	1933	1934	1935
Importation	886.169	1.054.522	1.080.472	1.776.670
Exportation	51.301	46.300	49.196	40.438

En quintaux.

SECTION I. — LA BANANE

Il y a peu de temps encore la banane était presque inconnue en France. En 1913 nous en importions à peine 270.000 quintaux. Mais après la guerre une publicité intelligente vantant les qualités nutritives de

ce fruit en décupla la consommation⁽¹⁾. Nos importations de bananes atteignirent 2.250.000 quintaux en 1932, dont 270.000 environ provenaient de nos colonies.

Vendues à toute époque de l'année, les bananes se substituaient petit à petit à tous nos fruits, nos cultivateurs se plaignaient et en 1932 les bananes étrangères furent contingentées, ce qui arrêta leur progression (1.970.000 quintaux en 1932 ; 1.190.000 quintaux en 1934). Si cette protection satisfaisait nos producteurs, elle était insuffisante pour les planteurs de nos colonies : leurs bananes rendues dans un port français leur coûtaient en moyenne sensiblement 1 fr. 20 le kilogramme, alors qu'elles leur étaient payées 0 fr. 75. On décida de leur venir en aide et, au mois d'avril 1935 une taxe sur les licences d'importation de 75 fr. par 100 kgs vint s'ajouter au droit de douane de 20 fr. et au droit de statistique de 15 fr. par quintal. Cette taxe va certainement encourager nos planteurs coloniaux et accroître ainsi la production bananière de nos possessions qui, déjà, ces dernières années, prenait une grande extension.

Exportations :

Guadeloupe	1932.....	9.450 tonnes
	1934.....	17.000 —
	1935.....	24.000

(1) Tout le monde a encore le souvenir de la campagne menée par la Société Fyffes qui se distingua si bien que beaucoup de personnes, chez les marchands, demandaient non pas une banane, mais une Fyffes ! Après le contingentement des bananes en 1932, cette société a supprimé sa publicité dans notre pays, ne voulant pas travailler pour les autres.

Martinique	1934.....	13.500	—
	1935.....	20.000	—
A. O. F.	1933.....	22.500	—
	1934.....	26.000	—

En Guyane, les plantations commencent : au début de 1935, 150.000 plants de bananiers y auraient été mis en terre.

Ce mouvement, qui est accompagné d'une publicité adéquate (cf. : « Les bonnes bananes de la Guadeloupe »), est suivi avec le plus vif intérêt par nos Compagnies de navigation. Elles mettent à la disposition des expéditeurs, des navires spécialement conçus pour le transport des bananes : un des derniers construits, le « Caraïbe », est susceptible d'en transporter 800 tonnes, en douze cales réfrigérées.

SECTION II

LE PROBLEME ALGERIEN

Orientant de plus en plus sa production agricole vers les besoins de la civilisation contemporaine, l'Algérie est devenue une réserve de cultures maraîchères et fruitières d'une valeur d'autant plus grande que les récoltes peuvent arriver en Europe à l'état de primeurs ou, au contraire, très tard. Complétées par les essences méditerranéennes, oranges, mandarines, citrons et par la datte des oasis sahariennes, ces produits contribuent beaucoup à l'alimentation du marché de Paris et des grandes villes de France. Avant

que la vague de l'autarcie ait isolé les nations, l'Algérie espérait trouver des débouchés sur les marchés britannique, allemand et scandinave. Ces marchés fermés, elle s'est attachée à élargir sa place en France. Cette tâche lui sera facilitée par l'unité de vues qui commence à se réaliser chez les dirigeants de l'économie algérienne grâce à l'Office Algérien d'Action Economique et Touristique (O. F. A. L. A. C.), qui centralise la propagande. Au point de vue économique, cet Office agit sur la production pour obtenir l'amélioration et l'unification des types et sur le commerce pour faciliter les transactions, notamment par la standardisation des produits et des emballages. Il est propriétaire de la marque « Algeria », qui s'applique aux produits de choix conformes aux standards établis par ses règlements.

En Algérie comme en France, c'est surtout depuis la mévente du blé et du vin que l'on a pensé aux arbres fruitiers et que datent les premières manifestations importantes en leur faveur : en avril 1931 des « Journées de l'arbre fruitier » eurent lieu à Alger, toutes les possibilités fruitières du pays y furent passées en revue ; aux mois de mai et juin 1932 une mission fut envoyée en Californie par les soins de l'Office algérien, pour étudier sur place les résultats merveilleux obtenus par les planteurs américains dans une région qui présente beaucoup d'affinités avec l'Algérie, elle en rapporta des observations et des rapports du plus haut intérêt⁽²⁾, tant au point

(2) Mission algérienne agricole et commerciale aux Etats-Unis (mai-juin 1932) :

1. J. Robert : Rapport général ;

de vue de la technique agricole qu'à celui des méthodes de vente.

L'Algérie pouvant produire les mêmes fruits que la France, il convient avant tout d'éviter les cultures de superposition qui entraîneraient bien vite la surproduction. Aussi au cours de ces congrès et missions, les spécialistes appelés à y prendre part se sont-ils attachés à préconiser la recherche d'une production fruitière complémentaire de celle de la Métropole : on peut y parvenir de deux façons à la fois :

1° Par la plantation d'essences fruitières étrangères à la France : les agrumes ;

2° Par la plantation d'espèces pouvant produire en France, mais complétant alors les récoltes de cette dernière par leur précocité ou par leur tardivité.

A. — LES AGRUMES

En Algérie, les conditions climatiques sont des plus favorables au développement de l'agrumiculture qui, cependant, y est encore très en retard pour de multiples raisons.

En premier lieu, les orangeries algériennes ont été établies au petit bonheur et sont composées de trop nombreuses variétés : producteurs et commerçants ne peuvent présenter sur les marchés un type commercial, qui, seul, pourrait connaître le succès.

2. J. Brichet : Rapport technique sur les cultures fruitières ;
3. M. Cardinal : L'organisaion du commerce des fruits et primeurs aux Etats-Unis ;
4. R. Martin : Les irrigations aux Etats-Unis ;
5. G. Pelegri : Etude comparée de la production fruitière en Californie et en Algérie.

Ensuite, les méthodes de culture y sont parfois assez primitives, ce qui, ajouté au mauvais choix des variétés, donne des rendements moyens à l'hectare trop bas et les frais de production engloutissent presque la totalité des prix de vente. En moyenne un hectare y produit à peine 100 quintaux de fruits, tandis qu'en Espagne, en Italie, aux Etats-Unis, l'on atteint et dépasse 200 quintaux !

Enfin, l'Algérie est désavantagée par la distance vis-à-vis du principal fournisseur du marché français, l'Espagne. On a calculé que des plantations algériennes aux Halles de Paris les frais s'élèvent à 217 fr. par quintal contre 136 fr. pour l'Espagne.

La production algérienne d'agrumes est d'environ 750.000 quintaux, dont 200.000 à 225.000 quintaux sont destinés à l'exportation et presque entièrement dirigés sur la France. Les colons demandaient depuis 1932, soit le relèvement des droits de douane, soit le contingentement. Mais la faiblesse même de leurs expéditions sur le marché français, un petit dixième, enlevait tout poids à leurs revendications. Toutefois, nos importations s'élevant toujours — trois millions de quintaux en 1934 — le gouvernement décida d'intervenir et de favoriser l'Algérie qui subissait une crise grave.

Par un décret du 10 avril 1935, les droits de douane sur les agrumes furent augmentés :

Oranges, tarif général : 145 fr. 60 ; tarif minimum : 36 fr. 40.

Mandarines, tarif général : 300 fr. ; tarif minimum : 75 fr.

Pomelos, tarif général : 400 fr.; tarif minimum : 100 fr.

Les tarifs anciens étaient :

Oranges : 70 fr. et 35 fr.

Mandarines : 100 fr. et 50 fr.

Pomelos : 70 fr. et 35 fr.

Le tarif minimum étant généralement appliqué, on voit que le relèvement des droits opéré sur les oranges est presque théorique.

Quelques jours après, le 27 avril, le contingentement était établi.

Ces mesures vont certainement aider les colons algériens et leur permettre de s'organiser, car les dirigeants ont compris que la protection douanière ne doit pas être une fin, mais un moyen qui doit avant tout servir à améliorer les techniques de production et de vente, si l'on veut obtenir des résultats effectifs et durables.

Mais il faudra attendre encore longtemps avant que l'Algérie puisse nous approvisionner en agrumes. En attendant, l'on doit se garder de réduire les contingents, qui doivent demeurer assez larges, le Gouvernement l'a bien compris puisque, en 1935, il a accordé à l'Espagne un contingent égal à ce qu'elle nous avait expédié en 1934. Si ces contingents étaient diminués, il en résulterait rapidement une forte hausse des prix. En somme, ce contingentement est plutôt théorique et constitue un encouragement aux colons algériens. Plus tard, lorsque les plantations auront atteint une capacité de production suffisante, on aura toujours la possibilité de la renforcer, si le

besoin s'en fait sentir ; actuellement un tel renforcement constituerait une vraie politique de malthusianisme économique.

B. — LES FRUITS FRAIS

Canaliser la production fruitière algérienne uniquement vers l'agrumiculture afin qu'elle ne concurrence pas celle de la Métropole, serait une solution trop étroite, presque une brimade, vis-à-vis d'un pays ayant une pareille vocation fruitière.

L'Algérie est une grande productrice de dattes (région sud ; production annuelle : un million de quintaux, dont 100.000 sont exportés) ; d'amandes ; de figes (production : 600.000 qx ; exportation de figes sèches : 70.000 qx). Ces fruits sont spécifiquement algériens et ne concurrencent pas, ou peu, la production française.

Il en va tout autrement pour le raisin (100.000 qx exportés chaque année, du 1^{er} juillet au 10 août), la pêche, la prune, l'abricot. Toutefois, pour ces trois dernières espèces, l'on n'a pas obtenu les résultats espérés : les pêches et les pruniers japonais ont donné des mécomptes qui ont détourné les agriculteurs vers d'autres cultures, peut-être moins rémunératrices, mais plus simples et plus sûres. Le pêcher notamment a, en Algérie, un terrible ennemi : la mouche des fruits (qui fait son apparition en France), dont il est très difficile de le préserver ; seuls peuvent être cultivés avec certitude de succès les pêcheurs hâtifs qui échappent à l'attaque de l'insecte. Une autre cause d'échecs réside en ce que les indigènes

possesseurs de vergers sont en général réfractaires à toutes les innovations : ils craignent davantage le « mauvais œil » que les parasites et remplacent les traitements chimiques par des crânes ou des sabots d'animaux placés au sommet des arbres ⁽³⁾. Enfin beaucoup de colons ont planté sans méthode ou en se fiant aux conseils des arboriculteurs métropolitains qui, souvent, étaient inapplicables à l'Algérie.

Sous l'intelligente impulsion de l'OFALAC, ces errements disparaissent et c'est seulement dans la mesure où des progrès seront réalisés dans l'avenir qu'il est possible d'évoquer le « spectre » de la surproduction. Surproduction qu'il serait facile d'éviter en donnant des directives précises aux planteurs, comme on le fait aux Etats-Unis où les arboriculteurs choisissent toujours entre les quatre ou cinq variétés qui leur sont indiquées, après expérience, par les services agricoles. Les planteurs algériens devraient être guidés vers les espèces hâtives et tardives, encadrant la production française sans la concurrencer.

La situation géographique privilégiée occupée par l'Algérie, suffit à expliquer que cette contrée soit dirigée vers les productions hâtives. Mais cette précocité étant de courte durée, c'est surtout par la tardivité que l'Algérie pourrait trouver des débouchés intéressants. Comme il s'agit d'une question purement technique, il nous paraît mieux indiqué de laisser la parole à M. Pélegri, ingénieur agronome : « ...Mais

(3) D'après Rigal : L'Arboriculture dans l'Aurès. Comptes rendus des journées de l'Arbre fruitier. Alger 1931, p. 211.

l'erreur fondamentale de notre arboriculture, écrit-il, c'est de n'avoir jamais songé à nos automnes algériens. C'est là que la question calories joue tout entière, *là que peut se situer l'avenir de notre arboriculture algérienne*. Nous dirons même que, agrumes comprises, elle connaîtra, si nous le voulons bien, un cycle d'activité suraiguë, automne et hiver conjugués.

Nos mois d'automne sont, en général, éminemment favorables aux variétés tardives : certains types, parfaitement commerciaux, ne pouvant évoluer, faute de calories, en Californie, en France, en Italie, arrivent chez nous à parfaite maturation dans les conditions optima.

« »

« Sur les quelques centaines de variétés d'arbres à pépins, voire à noyaux, que nous avons pu étudier, quelques-unes d'entre elles, d'automne et d'hiver, *pourront se planter sur de grandes superficies et feront époque dans les exportations de l'Algérie* » (4).

Ainsi, l'Algérie peut devenir dans quelques années la « Californie du vieux monde » (5), si l'on y suit une politique rationnelle de sélection, de standardisation et d'irrigations (6).

(4) G. Pélegri : « Etude comparée de la production fruitière en Californie et en Algérie », p. 17.

(5) R. Martin : « Les irrigations aux Etats-Unis », p. 43.

(6) C'est aux irrigations que la Californie du Sud doit sa prodigieuse réussite ; voici à titre documentaire, quelques résultats :

« L'irrigation a augmenté les surfaces irriguées de 15 % mais le rendement a augmenté de 275 % ; la fortune imposable s'est accrue de 107 % depuis 1920 et la population de 136 %.

« En 1900, le désert de l'*Imperial Walley*, au sud, n'avait aucun habitant. En 1928, 60.000 habitants ; production un milliard de francs, exportation de 60.000 wagons.

« Région de Coachella, inhabitée en 1900 ; en 1928 : 431 exploi-

La standardisation y a fait un grand pas grâce à la création de la marque « Algeria », qui place l'Algérie avant la France dans la voie du progrès. Les produits vendus sous la marque sont contrôlés et des sanctions sont prévues contre les adhérents qui ne se conforment pas aux règlements.

L'Algérie est handicapée, vis-à-vis de l'Espagne et de l'Italie, par la distance qui la sépare du marché français. Les marchandises italiennes ou espagnoles, parties des lieux de production, arrivent sur nos places sans transbordement (des wagons à essieux interchangeables commencent à être mis en service, dans les relations commerciales franco-espagnoles, pour éviter les manipulations de fruits). Les produits algériens sont au contraire manipulés à diverses reprises en cours de route et souvent avec brutalité ; les expéditeurs demandent notamment que les transbordements du navire au quai aient lieu dans des plateaux et non dans des filets où les colis sont comprimés les uns contre les autres. Pour éviter ces ma-

tations, 626 puits irriguant 6.000 ha. En 1929 le superintendant du Service de la Colonisation déclarait que 5 milliards de francs dépensés pour l'irrigation avaient rapporté 4 milliards, soit 80 %.

« Sur ces terrains irrigués : 158 000 cultivateurs, 214 cités nouvelles 3 milliards 600 millions de francs de dépôts en banque, des industries diverses, des transports, etc...

« En 1930, les agrumes de Californie méridionale rapportent près de 3 milliards et demi de francs ; 0,9 % seulement s'exportent, le reste est absorbé par le gouffre de la consommation américaine. »

Cité par M. J. Robert dans son « Rapport général de la Mission algérienne aux Etats-Unis », p. 45, d'après M. G. Louis.

Si un apremil « boom » de la production se produisait actuellement en Algérie, ce serait une calamité pour les producteurs qui n'arriveraient jamais à écouler leurs produits sur l'échiquier européen, mais qu'ils se rassurent : les Etats-Unis ont mis 30 ans pour obtenir ces résultats !

nutentions successives, on a essayé le transport des fruits par cadres mobiles s'arrimant sur le navire et sur le wagon, mais on l'a abandonné en raison des frais supplémentaires qui grèvent le transport maritime de la marchandise et du cadre.

Enfin l'outillage frigorifique est nettement insuffisant. En Algérie le wagon isotherme ou frigorifique est inconnu. Les cales des navires sont mal ventilées. Or le froid est un auxiliaire indispensable, si l'on veut assurer la bonne conservation des fruits pendant les transports à longue distance. Il reste, de ce côté, beaucoup à faire.

Une autre gêne pour les expéditeurs algériens vient des difficultés qu'ils éprouvent pour être fidèlement renseignés sur les possibilités d'absorption des centres de consommation français. Après la guerre, on a remédié, à Paris, à cette situation, par la création des répartiteurs. Mais la question n'était pas résolue pour le reste de la France. Le parti le plus simple, semble être actuellement, de s'adresser à certains commerçants établis à Marseille qui pratiquent la vente ferme, à quai, des produits algériens et les répartissent ensuite sur les diverses places. Reliés téléphoniquement avec tous les marchés français, ces commerçants sont renseignés plusieurs fois par jour sur l'importance de la concurrence, sur les cours, sur les tendances. Ils peuvent ainsi répartir judicieusement les marchandises, n'envoyer que les qualités demandées. Ce système a ceci de bon : c'est que régularisant le marché, il évite les brusques variations de prix ; il a l'inconvénient de faire appel à un inter-

médiaire de plus qui, prélevant son bénéfice, tend à faire augmenter les prix à la consommation.

L'envahissement du marché français par les fruits algériens n'est pas à craindre pour le moment. Mais devant le désir de réussir et devant le mouvement d'organisation qui prend corps en Algérie, il est évident qu'il serait utile d'étudier de près les possibilités du pays et de prendre des mesures susceptibles d'empêcher le renouvellement d'une situation aussi critique que celle qui s'est produite pour le vin.

Certains groupements de producteurs, et en particulier la C. G. P.-F. L., voient la solution du problème dans une organisation « impériale » de notre production fruitière. Les fruits à pépins et à noyaux seraient réservés à la Métropole ; les agrumes à l'Algérie ; les fruits spécifiquement tropicaux : bananes, ananas, etc., à nos colonies des pays chauds.

Cette répartition nous paraît un peu étroite en ce qui concerne l'Algérie, car, comme nous l'avons vu, elle peut fort bien nous approvisionner en fruits hâtifs ou tardifs, sans faire une concurrence dangereuse aux nôtres.

Ainsi élargie, l'Algérie ayant, en plus des agrumes, la possibilité de produire des fruits à noyaux ou à pépins de variétés précoces et tardives, la conception d'une politique impériale de la production fruitière devrait attirer l'attention des pouvoirs publics. Une réforme en ce sens paraîtrait d'autant plus normale que depuis ces dernières années la réglementation de l'économie agricole a été chose courante. Jointe, au début, à quelques encouragements, elle ne pour-

rait avoir que d'excellentes conséquences : elle contribuerait certainement à améliorer la condition des agriculteurs de nos possessions, tout en empêchant une concurrence néfaste entre coloniaux et métropolitains (et dans le cas qui nous occupe nous avons surtout en vue la possibilité d'une rivalité franco-algérienne). La lutte économique, on l'a dit bien des fois, aboutit forcément à l'hostilité : l'état actuel de l'Europe en est un exemple frappant. Il serait regrettable qu'un antagonisme semblable s'établisse d'une façon permanente entre la France et ses colonies ou seulement une de ses colonies. Aujourd'hui le ralentissement des transactions commerciales entre Etats est un fait accompli. Nos colonies, et l'Algérie en particulier, n'ont d'autre ressource que de vendre leurs fruits à la France ; réciproquement celle-ci aurait avantage à rechercher des débouchés dans les limites de son empire colonial. L'organisation de ce marché est à faire : le plus tôt serait le mieux. Si en politique internationale il est toujours possible de faire supporter par les autres nations souveraines la responsabilité des erreurs et des tergiversations commises de concert, de telles excuses ne sauraient être invoquées ici.

L'essor de la production fruitière française que nous constatons au début de cette première partie n'a pas été suivi, comme il eût été souhaitable, d'une amélioration corrélative de l'état sanitaire et de la présentation des produits. D'autre part les transac-

tions se passent au hasard, l'organisation matérielle des marchés laisse à désirer, le contrôle est inexistant. Revues et journaux professionnels sont d'accord pour constater ce désordre, pour réclamer des réformes : là se borne l'unanimité. Il est juste cependant de signaler que ce mouvement d'opinion a produit quelques effets ; des résultats, à vrai dire encore minimes, ont été obtenus : nous les exposons dans notre deuxième partie à côté de ceux qu'il reste à atteindre pour avoir un marché où les méthodes désuètes ou timorées auront fait place à une organisation plus rationnelle, digne de l'importance sans cesse croissante de la production, de la circulation et de la consommation des fruits.

DEUXIEME PARTIE

L'Organisation du Marché

Une réorganisation du marché des fruits doit avoir pour but principal l'amélioration des techniques de production et de vente. La question des prix doit rester secondaire. Or beaucoup de personnes estiment au contraire qu'elle est primordiale. Les uns, les consommateurs, pensent qu'une bonne organisation doit amener la baisse ; les autres, producteurs et commerçants, qu'elle doit concourir au maintien de prix élevés. Dans les branches de l'activité économique non soumises à des monopoles ou à une réglementation stricte, et c'est le cas du commerce des fruits, les prix ne doivent être que des résultats de l'offre et de la demande : vouloir agir directement sur eux est un leurre. Si l'offre et la demande sont en proportions harmonieuses le juste prix s'établira de lui-même : c'est donc sur elles qu'il convient d'agir.

L'offre, dans le cas qui nous intéresse, dépend de nombreux facteurs. Elle occupe une place dans le temps et dans l'espace : son processus, qui part du verger, s'étend jusqu'au magasin du détaillant où a généralement lieu sa rencontre avec la demande ;

c'est là, en définitive, que se forme le prix : « La valeur du produit ne s'établit pas au lieu de production, mais au lieu de consommation » ⁽¹⁾. Ceci est une schématisation, car il existe, du producteur au consommateur, toute une série d'offres et de demandes entre les différents intermédiaires. Nous les négligerons pour nous arrêter uniquement aux points extrêmes : prix à la production et à la consommation.

Ces prix sont-ils satisfaisants au strict point de vue économique ? Autrement dit laissent-ils une rente convenable à la fois au producteur et au consommateur ?

C'est ce que nous allons essayer de préciser ⁽²⁾, en prenant la pêche comme exemple (il est à noter que la pêche est l'objet de nombreuses études, sans doute à cause de sa culture plus évoluée et plus centralisée que celle des autres espèces).

Il est très difficile de tenir compte des frais cultureux qui varient beaucoup suivant les années et les plantations. Par contre, certains frais font preuve d'une assez grande stabilité : emballage, transport, pertes dues à la chaleur, aux heurts, commissions, frais de halles, impôts. Tenant compte de ces éléments, M. Bérard, dans son excellente étude précitée, déclare, après des additions très précises : « La marge, qui surprend le profane, étonne beaucoup

(1) André Bérard : « Comment se forme le prix d'une pêche », *Revue d'Economie politique*, novembre-décembre 1935.

(2) Voir l'étude de M. Bérard précitée, et celle de M. Dekeirel, directeur technique de l'A.F.E.A. : « Le problème de la répartition des fruits.

moins celui qui considère les nombreux travaux dont le produit est l'objet. Les fonctions économiques ne sont pas imposées par l'arbitraire des hommes, mais par la nature des choses ; et chaque opération qu'exigent les nécessités matérielles comporte d'inévitables frais. En changeant les titulaires des diverses fonctions, on réalisera beaucoup moins des compressions de prix que des transformations sociales. » Et ceci est exact si l'on pense que le marché actuel est parfait, mais ce n'est pas le cas. Des réformes peuvent très bien amener ces compressions sans qu'il en résulte des transformations sociales, car il ne nous semble pas que remplacer dans certains cas le commissionnaire par un représentant des coopératives constitue une transformation sociale, pas plus d'ailleurs que la réunion de propriétaires ou fermiers en coopératives ; au surplus il est possible de réduire la marge existant entre les prix à la consommation et les prix à la production sans toucher, si peu que ce soit, à l'organisation sociale, simplement en améliorant les conditions matérielles du commerce. Prenons un exemple :

Les commerçants doivent tenir compte, lorsqu'ils établissent leurs prix, des fruits qui se sont détériorés en cours de route ; leur proportion est variable : 20 % pour les fruits très périssables comme la fraise ; 12 % pour la pêche ; 5 % pour le raisin, etc... Ceci est légitime, mais ce n'est pas inévitable ; la réfrigération permet de réduire ces frais dans de fortes proportions. Aux Etats-Unis, ces pertes sont nulles : la « California Fruit Growers Exchange », grande

coopérative californienne, a calculé que la valeur des marchandises avariées pendant le transport est en moyenne de 0,0015 %. Nous sommes loin de nos chiffres !

D'autres cas pourraient être cités que nous rencontrerons au cours de nos développements ultérieurs.

La technique, longtemps ignorée, doit aujourd'hui faire disparaître ces pertes inutiles et les activités stériles. Alliée à l'homme contre la nature, elle doit l'aider à obtenir de meilleurs rendements, une qualité supérieure, sans qu'il y ait une augmentation du coût de production. Elle doit aussi marquer la fin de méthodes commerciales dépassées, améliorer le processus de l'offre. Grâce à l'apport de cette technique, il doit être possible de réduire le prix brut du fruit, pour le plus grand bien des consommateurs, tout en conservant un produit net équitable pour le producteur.

Le problème de la demande, lui, est différent, d'ordre général il présente moins d'intérêt pour nous malgré son importance primordiale. Il est clair que l'on aura beau organiser l'offre, aucun résultat tangible ne sera obtenu si la demande n'est pas « normalisée » : c'est toute la question de l'extension du pouvoir d'achat du public. Les Etats-Unis, malgré leurs merveilleuses techniques de production, de vente et de publicité, pour n'avoir pu résoudre le problème de la demande, ont vu leur marché des fruits s'effondrer en 1930 (dans la région de Santa Clara en Californie le prix des vergers tomba de 200.000 francs l'hectare à 30.000 ou 40.000 francs !).

Si cette grande question dépasse le cadre de cet ouvrage, il est possible, dans une certaine mesure, d'agir sur la demande par la propagande : mais c'est alors un simple prolongement de l'offre : donc, ici, nous ne nous occuperons en fait que d'un seul des deux facteurs de l'organisation du marché des fruits : l'offre.

CHAPITRE PREMIER

L'ORGANISATION DE LA PRODUCTION

Poser le problème de l'organisation de la production, c'est en grande partie poser celui du coût de production. Celui-ci doit être aussi bas que possible ; les frais inutiles doivent être compressés à l'extrême ; chaque somme d'argent dépensée doit être productive. Dans le but de réduire ce coût de production, le producteur pourrait délaissier son verger, revenant ainsi à l'antique coutume de la cueillette, il ne tarderait pas à s'apercevoir que c'est un mauvais calcul : il aurait une mauvaise récolte et des fruits tarés ; or, aujourd'hui, seul le fruit de qualité « rapporte ». Si infimes que soient les frais engagés dans une exploitation, ils ne tardent pas à se muer en pertes quand le produit se vend mal. Le producteur ne doit donc pas tant s'attacher à réduire ses frais qu'à employer son argent à bon escient, c'est-à-dire à produire des fruits qu'il écoulera facilement : il doit rechercher la qualité. L'expérience prouve que l'incidence du prix de revient est d'autant plus faible que la qualité du fruit est plus belle. Voici d'ailleurs, d'après M. Dekeirel, directeur technique de l'AFEA, la part des frais de base pour des fruits de prix différents (pêches) :

Prix des fruits (le kg)	3 »	1 40
Perte sur le triage des fruits 3 %, soit	0 09	0 04
Emballage, habillage	0 40	0 40
Transport en gare, impôts, frais généraux : 8 %	0 24	0 11
Soit en tout	0 73	0 55

En pourcentage : 24 % pour le fruit à 3 francs et 40 % pour celui à 1 fr. 40. Pour atténuer l'incidence du prix de revient pour les fruits de qualité inférieure, on rogne sur les frais de présentation (emballage, habillage), ce qui accroît un peu plus la dépréciation. Dans cet examen des frais, M. Dekeirel s'arrête à la gare de départ, mais si l'on tient compte que tous les fruits amenés sur les lieux de consommation supportent des frais de transport identiques, il est évident que le producteur (qui paie les frais de transport) a intérêt à cultiver uniquement des variétés d'arbres fruitiers ayant fait leurs preuves.

C'est aux Etats-Unis que l'on a le mieux compris et résolu ce problème. Dès la fin de la guerre, les intéressés sont partis en quête du « fruit-dollar », c'est-à-dire d'un fruit susceptible de trouver de larges débouchés, parce qu'étant à la portée de toutes les bourses, tout en étant d'excellente qualité. A cette époque seul le choix du producteur intervenait dans l'établissement des plantations, comme en France à l'heure actuelle. Mais les Etats-Unis étant par excellence le pays de l'action, une campagne remarquablement coordonnée fut entreprise pour remédier à cet état de choses. L'agriculture officielle, les compagnies de chemins de fer, les banques et les asso-

ciations de fermiers s'unirent et leurs agents distribuèrent parmi les consommateurs des questionnaires très complets où ils devaient indiquer leurs désirs. Ces questionnaires furent réunis, examinés avec soin et servirent à déterminer les espèces idéales. Les cultivateurs s'aperçurent vite qu'il était de leur intérêt de récolter des fruits qui feraient prime sur le marché, certains mêmes n'hésitèrent pas à arracher leurs anciennes plantations (1). Ces variétés n'étaient pas préconisées uniquement à cause de leurs qualités gustatives, mais plutôt pour leurs qualités commerciales : bel aspect et résistance.

En France, comme nous étions en retard, nous aurions pu suivre ces directives et notre production aurait pu acquérir l'homogénéité qui lui manque ; un choix judicieux des espèces aurait supprimé le cafouillis, tout en laissant une assez grande liberté aux producteurs. Pratiquement une discrimination analogue a eu lieu partout où des plantations ont été créées sur de vastes superficies. Les cultivateurs, imitant les pionniers, ont planté des espèces ayant fait leurs preuves : ainsi la variété William constitue la plus grande partie de nos vergers de poiriers. Même observation pour la pêche : dans la vallée de l'Eyrieux, un verger comprend en général : 20 à 25 % de May-flowers, 30 à 35 % d'Amsden, 20 à 25 % de Précoce de Hale. Ces trois principales variétés se retrouvent dans le Roussillon : May-flowers, 20 % ; Amsden, 17 % ; Précoce de Hale, 10 % ; on

(1) M. Cardinal : « L'organisation du commerce des fruits aux Etats-Unis », p. 19.

y cultive aussi : l'Alexander, 10 % et l'Ouillet 10 %. L'examen de ces pourcentages de variétés de pêches fait ressortir que cultivateurs du Roussillon et cultivateurs ardéchois n'obéissent pas aux mêmes préoccupations : les premiers favorisés par un climat plus chaud recherchent la précocité qui leur procure des bénéfices plus substantiels, aussi cultivent-ils surtout la May-flower, tandis que les seconds, ne pouvant pas lutter sur ce terrain avec leurs collègues du Roussillon, recherchent la qualité ; c'est ce qui explique que dans la vallée de l'Eyrieux l'Amsden domine. Pour le pommier, devant l'incohérence de nos plantations, la Société pomologique de France a imité l'initiative américaine et, après un référendum, elle a arrêté en 1934, au Congrès pomologique d'Angers, une liste des « variétés nationales » de pommes ; la voici :

Reine des Reinettes ;
Reinette du Canada ;
Belle de Boskoop ;
Reinette de Caux ;
Reinette grise de Saintonge ;
Reinette Baumann ;
De Jaune ;
Rambour d'hiver.

Un « Comité National de Réorganisation du Verger Français » a été constitué pour fournir gratuitement des greffons sélectionnés de ces variétés dans toute la France.

D'une façon générale, lorsque les agriculteurs veulent obtenir de bons plants ils doivent s'adresser à

des pépiniéristes connus et sérieux : il arrive que certains pépiniéristes abusent de l'ignorance des débutants et leur fournissent des plants détériorés, voire d'une autre espèce que celle qui leur a été demandée. A cet égard, nous aurions besoin, en France, d'un contrôle très sévère.

L'espèce choisie, il faut planter. Une longue expérience a établi les règles que tout cultivateur doit suivre s'il veut réussir : fumure de base, densité des arbres qui varie suivant les essences, la forme de taille, la fertilité du sol, etc... Les planteurs doivent connaître exactement leur terre : pour prospérer l'arbre fruitier veut un terrain propice, aussi, il est rare que le pêcher donne de bons résultats en terrain calcaire ; ils devraient toujours faire procéder à des analyses de sols, demander des conseils aux Services agricoles, ce qu'ils font encore trop rarement et cette indépendance les conduit à des déboires. La nature du porte-greffe a une importance primordiale ; elle doit varier selon les sols, les modes de culture (grandes ou petites formes) : par exemple le pêcher doit être greffé sur frane si on veut lui laisser toute sa végétation, mais il ne supporte pas un sol calcaire, ni un sol compact ou humide ; pour les plantations en formes basses et en terrains humides et compacts il doit être greffé sur prunier Saint-Julien ; dans les sols calcaires, sur amandier, mais il ne donne ni de beaux arbres, ni de beaux fruits ; le prunus davidiana conviendrait également à ces terrains, on l'emploie en Italie (2). Des règles analogues doivent être

(2) D'après M. J. Faure : « La Culture du Pêcher », comptes rendus de la Semaine fruitière de l'Ardèche, avril 1934, p. 65.

suivies pour les autres arbres fruitiers; pour les avoir ignorées et quelquefois trompés par des pépiniéristes, beaucoup de cultivateurs n'ont eu que des demi-réussites ou même des échecs complets. Les modes de taille ne présentent pas moins d'intérêt : « Qui laboure les arbres les prie de porter ; qui les fume les supplie ; qui les ébranche les contraint », disait déjà Columelle ! Ainsi pour le pêcher, toujours, la forme de taille dite en « fleur de liseron », facile à établir et à maintenir, rend toutes les parties de l'arbre très accessibles et laisse pénétrer l'air et la lumière, ce qui le maintient en bon état et permet d'obtenir une belle coloration des fruits.

De nos jours, à cause de la multiplicité des parasites, tant animaux que végétaux, les plantations doivent être l'objet de soins incessants. Devant ces invasions il a fallu faire appel à la science : l'arboriculteur devient un chimiste ! Nous ne sommes plus à l'époque heureuse où Olivier de Serres pouvait préconiser pour protéger efficacement les arbres fruitiers : « Les écrevisses pourrissans [qui] rendent odeur tant puante et contraire aux chenilles qu'elles tombent mortes à terre ». On ne sait trop d'où provient cette multiplication de parasites : très probablement de l'intensification des relations intercontinentales. Souvent l'on fait venir des variétés arbustives, ou des fruits de contrées lointaines : il suffit qu'une unité soit contaminée pour que la maladie se propage avec rapidité. Aussi les Etats soumettent-ils les plants étrangers introduits sur leur territoire à des visites minutieuses ; des interdic-

tions absolues sont parfois prononcées contre les végétaux originaires de pays où sévissent avec intensité certains parasites. En France il existe un service de défense des végétaux chargé de dépister les ennemis des cultures et de rechercher des moyens de lutte efficaces ; toutefois on est encore impuissant contre certains de ces parasites : c'est le cas pour la mouche de la Méditerranée, heureusement très rare en France, cet insecte interdit pratiquement toute plantation d'espèces tardives de pêchers en Algérie. L'importance des traitements en arboriculture et leur influence sur la diminution de l'incidence du coût de production est mise en évidence par l'expérience suivante :

Aux environs de Vienne (Isère), un verger de poires William était en 1926, après 40 ans de plantation, envahi par la tavelure et les vers ; les arbres étaient rabougris, les poires quasi invendables et le revenu du verger à peu près nul. En 1927 le fermier fit un essai de traitement sur un demi-hectare : la partie traitée donna près de 4.000 kgs de fruits convenables. Le fermier, convaincu, commença à traiter régulièrement chaque année tout son verger : en 1928, 12.000 kgs de fruits sains furent produits ; en 1929, 15.000 kgs. En 1930, les arbres étaient complètement régénérés : la récolte fut de 25.000 kgs ; de 22.000 kgs en 1931, de 30.000 kgs en 1932 ⁽³⁾.

Enfin, les soins doivent être étendus aux fruits eux-mêmes et doivent commencer dès la récolte : il

(3) D'après M. Fontanel, directeur des Entrepôts Frigorifiques Lyonnais : « Nos vergers, nos fruits », article publié dans *Le Nouvelliste de Lyon* du 12 février 1933.

ne faut pas cueillir les fruits trop verts ou trop mûrs et il faut les manipuler avec précaution pour ne pas les meurtrir.

Les agriculteurs français se trouvent-ils dans les meilleures conditions pour mettre en pratique toutes les règles nécessaires à la culture rationnelle des arbres fruitiers ? Nous ne le pensons pas, il reste encore fort à faire.

Pour le choix des espèces, on devrait tenir à la disposition des cultivateurs des listes d'espèces à cultiver, analogues à celle qui a été établie pour les pommes, mais ayant un caractère officiel et impératif. Chaque fois qu'un cultivateur veut planter un type nouveau il entreprend une véritable expérience qui devrait normalement incomber aux Services agricoles s'ils possédaient des stations expérimentales suffisantes pour faire le recensement des espèces, pour étudier leur comportement dans les différents terrains et devant les attaques des parasites. Ces expériences doivent durer autant que la vie d'un arbre : dix, vingt, cinquante ans et plus ; les recherches de variétés nouvelles demandent des délais encore plus longs. Ce sont des opérations à long terme que seuls des établissements publics peuvent mener à bonne fin et c'est un sujet d'étonnement pour les spécialistes étrangers, américains, anglais, italiens, lorsqu'ils apprennent l'absence presque totale de ces établissements et de vergers d'orientation en France.

Ce manque de directives fait que nos producteurs s'en tiennent aux espèces ayant fait leurs preuves, risquant la surabondance et l'effondrement des prix,

plutôt que de courir à un échec onéreux en essayant une variété nouvelle. Si les arboriculteurs de la vallée du Rhône étaient mieux renseignés sur les exigences des cultures de certaines variétés de poires, ils ne se lanceraient pas tous vers la culture de la William comme ils le font actuellement.

Les traitements antiparasitaires, appliqués de plus en plus régulièrement, ont donné d'excellents résultats pour le pêcher. Il en ira différemment pour les poires et les pommes dont beaucoup sont encore tachées et véreuses. A tel point que l'on n'a pas pu appliquer la loi du 29 juin 1934 dont l'article 3 était ainsi rédigé :

« Lorsque la situation de l'arboriculture française
« le permettra, le Gouvernement pourra, sur avis
« conforme d'une commission nommée par le Mi-
« nistre de l'Agriculture, interdire, par voie de règle-
« ment d'administration publique, la mise en vente,
« pour la consommation de table, de fruits conte-
« nant un pourcentage de fruits véreux supérieur à
« un taux déterminé, qui pourra être modifié ulté-
« rieurement par arrêté du Ministre de l'Agricul-
« ture. »

Aucun règlement n'est jamais intervenu à ce sujet car il eût empêché, en pratique, toute possibilité de commerce pour la plupart de nos fruits. Cette situation est due à de multiples causes ; en voici quelques-unes, les principales :

1° Le nombre excessif de variétés de pommiers, poiriers, cognassiers, cultivées dans nos jardins, dont la floraison s'échelonne sur plusieurs mois et

dont l'évolution des fruits ne présente aucune concordance, ce qui rend les traitements très difficiles.

2° Les cultures intercalaires, pratiquées dans le but de ne pas laisser perdre de terrain et de pallier à un marasme éventuel dans le commerce des fruits, qui risquent d'être souillées et rendues nocives par les ingrédients antiparasitaires. Ces cultures ne peuvent être tolérées, à la rigueur, que pendant les premières années, alors que les plantations sont improductives.

3° Les procédés de l'arboriculture française sont trop près de la culture d'amateur ; ce n'est pas, à quelques exceptions près, une arboriculture commerciale. On trouve trop de petites plantations de 80 ou 100 arbres qui ne permettent pas l'emploi d'instruments à grande capacité de travail, capables dans le minimum de temps et au meilleur prix de revient, d'effectuer convenablement le traitement.

4° La négligence de quelques propriétaires qui ne traitent pas suffisamment leurs vergers ; l'existence d'arbres isolés et délaissés assurent la propagation des parasites.

5° Enfin la législation française sur les traitements des arbres fruitiers aux composés arsenicaux est en retard. En Amérique (Etats-Unis, Canada), ces traitements sont entièrement libres : on peut lutter efficacement contre les vers jusqu'au dernier moment ; tandis que nos agriculteurs sont sans défense contre les attaques tardives. Un arrêté du Ministre de l'Agriculture, en date du 22 juillet 1935, a partiellement remédié à ce défaut : il autorise l'emploi des com-

posés arsenicaux dans le traitement des poiriers et pommiers jusqu'à deux mois avant la récolte (Législation précédente : cinq semaines seulement après la floraison).

Si les producteurs ont une part de responsabilité dans l'infériorité des fruits français, il faut reconnaître que notre agriculture officielle, qui devrait les diriger, n'a pas atteint le degré de perfection souhaitable. Nos fonctionnaires des Services agricoles, qui font preuve d'un dévouement inlassable, n'ont pas à leur service une organisation matérielle à la hauteur de la tâche à entreprendre : ils doivent trop souvent improviser. Pour améliorer les cultures, des démonstrations d'entretien des arbres fruitiers et des cours d'arboriculture sont organisés chaque année dans les départements producteurs (ainsi dans l'Ardèche les cours d'Aubenas et de Tournon), mais ces mesures ne suffisent pas, sont trop disséminées.

A côté de l'action des services officiels il faut signaler celle des Compagnies de chemins de fer qui ont fait preuve d'une assez grande activité en ce qui concerne l'arboriculture ⁽⁴⁾. Activité qui consiste dans la création de pépinières ; distributions gratuites de plants ; démonstrations pour l'entretien des vergers : plantation, taille, traitement ; ainsi le P.-O.-Midi organise chaque année environ 360 séances sous la direction de moniteurs spécialisés, devant près de 5.000 auditeurs ; création de vergers modèles et d'écoles

(4) Voir par exemple L. Flandin : « Rôle et initiatives de la Cie P.-L.-M. dans la mise en valeur des productions agricoles et industrielles dans la Vallée du Rhône », Thèse, Paris 1931.

(école de greffage de noyers à Saint-Marcellin créée par le P.-L.-M.).

Les Compagnies organisent aussi des missions d'étude : en France, pour attirer l'attention des agriculteurs d'une région sur l'intérêt qu'ils pourraient avoir à s'adonner à l'arboriculture ; exemple : en 1935, le réseau de l'Etat a envoyé un groupe de cultivateurs charentais dans le Roussillon et la vallée de la Garonne ; à l'étranger : missions du P.-L.-M. en Italie, de l'Etat en Angleterre, etc... Publication de brochures et de notices de vulgarisation sur les traitements et les espèces à cultiver. Enfin elles organisent des Expositions (Exposition agricole de Lyon chaque année au mois d'octobre par le P.-L.-M.), des Congrès (Congrès de la pêche en 1935 à Toulouse par le P.-O.-Midi).

Des associations agricoles font aussi des concours de vergers, publient des brochures, etc...

Tout cela manque de plan d'ensemble, d'unité et fait pâle figure à côté de l'organisation de l'agriculture officielle aux Etats-Unis, que nous ne pourrions évidemment jamais égaler, mais que nous pourrions imiter.

Contrairement à son collègue français, l'arboriculteur américain ne travaille pas au hasard. Le terrain sur lequel il s'installe a été étudié à tous les points de vue par le Service agrologique ; les espèces à y cultiver sont indiquées par les pomologistes officiels avec une extrême précision : si un cultivateur veut se lancer dans la culture de la pêche, il a les variétés « Muir » et « Lowell » pour le séchage, « J. H. Hale »

et « Elberta » comme fruits de table, « Philipp's » pour la conserve ; de même il a le choix entre trois variétés courantes de poires, trois de pommes, quatre d'amandes, etc... (5).

L'agriculteur américain n'est pas à la merci d'un pépiniériste malhonnête comme en France : une loi spéciale sur la production et le commerce des plants punit la tromperie sur la nature de ces derniers.

Dans de vastes stations expérimentales (celle de Davis en Californie compte 432 ha. et celle de River-Side, spécialisée dans l'agrumiculture: 310 ha.), admirablement équipées, des agronomes étudient toutes les opérations nécessaires à l'amélioration de la culture et de la présentation du fruit depuis la pépinière jusqu'à l'emballage, et, au moyen de publications nombreuses tous les résultats sont vulgarisés parmi les producteurs qui se font un devoir d'en tenir compte. Des insectaria permettent l'étude des parasites et l'élevage d'insectes qui, ennemis de certains de ces parasites, les détruisent et sont répandus en grande quantité dans les plantations infestées, se montrant des auxiliaires précieux de l'agriculture. Ces insectes tiennent en échec des parasites dont l'élimination serait économiquement impossible par les traitements chimiques : ainsi une guêpe minuscule, l'*Aphelus mali*, libérée dans les jardins du littoral californien, nettoie les pommiers du puceron lanigère.

Il ne peut être question en France de suivre tous

(5) D'après J. Brichet : « Rapport technique sur les cultures fruitières aux Etats-Unis », Mission algérienne, 1932.

les raffinements de culture employés par les Américains (par ex. : le chauffage intensif des vergers pour les préserver contre les gelées, réalisé au moyen de 150 à 180 grands réchauds à charbon ou à mazout à l'hectare ; on a même créé des pièges électriques pour les insectes nuisibles !). La grande culture, qui est de règle aux Etats-Unis, permet d'abaisser le prix de revient à un niveau qui ne pourra jamais être atteint dans notre pays. Mais il est possible cependant, d'améliorer la qualité de nos fruits dans de notables proportions, surtout au point de vue sanitaire. Il ne faut pas perdre de vue, en effet, que les résultats acquis en Amérique l'ont été après une longue lutte, à la fois contre les traditions et contre les parasites dont l'abondance est telle « qu'un verger non traité pendant un an produit des fruits invendables ; un verger non traité pendant deux ans ne produit plus de fruits du tout ; en trois ans il est complètement perdu » (6), et malgré cela les fruits américains sont exempts de vers et de taches. Les parasites étant moins nombreux en France, malgré notre infériorité technique, nous devons pouvoir arriver, à cet égard, à réaliser de très nets progrès. De même dans le choix des espèces : la standardisation ne doit pas être appliquée uniquement au fruit et à l'emballage : elle doit commencer à la pépinière. Tout ceci implique la création, par l'Etat, de stations expérimentales sur les lieux de production, se tenant en contact étroit avec les cultivateurs et qui diffuse-

(6) Héranger : « Les méthodes de production et de vente des fruits aux Etats-Unis », *Expansion agricole* du 25 décembre 1935.

raient abondamment les meilleurs procédés de culture et d'entretien. Nos voisins italiens et anglais sont déjà entrés dans cette voie.

Ainsi, convenablement dirigés, nos producteurs auraient un travail moins ingrat, ne perdraient pas leur temps en vains tâtonnements et pourraient produire à moindres frais des fruits de meilleure qualité.

Néanmoins, malgré tous les efforts qui pourront être accomplis, nous aurons longtemps, peut-être toujours, un handicap sérieux dû à la polyculture ⁽⁷⁾ traditionnellement pratiquée dans la majorité des régions agricoles de notre pays. Cette habitude provient en partie de la prudence ancestrale de nos cultivateurs qui ne veulent pas « mettre tous les œufs dans le même panier » ; prudence qui explique également la présence de cultures intercalées dans beaucoup de plantations. Nous avons vu qu'en Amérique c'est plutôt le conseil de Carnegie, donné en matière financière, qui est suivi : mettez tous vos œufs dans le même panier et surveillez bien le panier ! C'est cette dernière formule qui nous paraît la

(7) Et non dans la petite propriété, car il existe en France beaucoup de domaines de 1 h. à 40 ha., où l'on pourrait établir des vergers de dimensions suffisantes si la monoculture était pratiquée. Un grand nombre de vergers californiens n'ont pas une étendue supérieure. En effet une évolution se produit en Californie dans le sens de l'accroissement du nombre des petites exploitations : de 1920 à 1925 les superficies occupées par les fermes ont passé de 11.750.000 ha à 11.000.000, mais le nombre de fermes s'est accru de 117.000 à 136.000; celles d'un tenant de moins de 40 ha. ont augmenté de 21.400 unités tandis que celles d'un tenant supérieur diminuaient de 2.700. On évaluait en 1932 à plus de 100.000 le nombre de « ranches » de 1 h. 25 à 40 ha. (d'après J. Brichet, *op. cit.*).

Dans la région est des Etats-Unis, d'après M. Héranger, les exploitations seraient plus étendues.

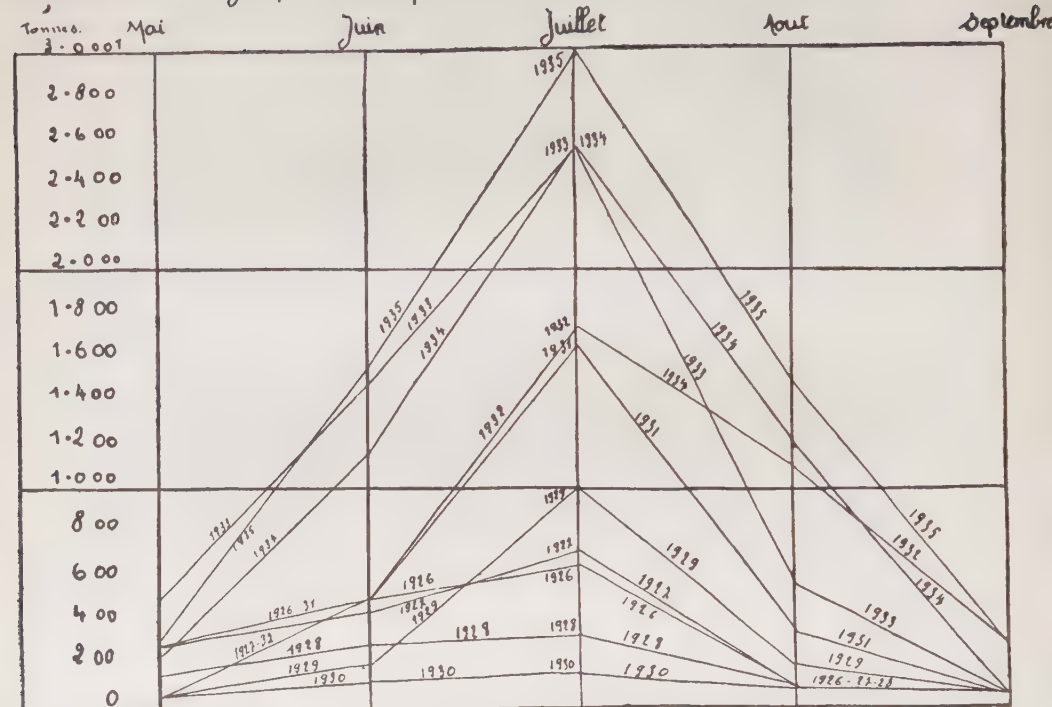
meilleure et qui devrait être observée partout où c'est possible. Les faits témoignent en sa faveur puisque dans les régions où l'agriculture atteint son plus haut degré de perfectionnement, elle est spécialisée : Danemark, Etats-Unis, Midi de la France, etc. D'un point de vue plus réaliste, cette spécialisation facilite les groupements de producteurs d'un même produit, accroît leur cohésion et leur donne une plus grande force, notamment vis-à-vis des Pouvoirs publics ; exemple en France : les groupements de viticulteurs qui ont leurs parlementaires attitrés et réalisent ainsi, avant la lettre, la représentation corporative.

Même lorsqu'il s'adonne à l'arboriculture, l'agriculteur français aime la diversité : il plante des arbres de plusieurs espèces et de variétés différentes, hâtives ou tardives ; or, avons-nous dit, la culture d'espèces et de variétés trop nombreuses a une mauvaise influence sur l'état sanitaire des arbres, à moins que ceux-ci soient soumis à des soins extrêmement minutieux qui pèsent sur le prix de revient : dans la vallée de l'Eyrieux, dans le Rousillon, où l'on cultive plusieurs variétés de pêchers, la qualité des fruits ne paraît pas en souffrir. Cette tendance à avoir des récoltes échelonnées, se rencontre couramment chez nos arboriculteurs ; si elle grève leur production de frais supplémentaires, elle leur permet, par ailleurs, de faire des économies de main-d'œuvre. En effet, beaucoup de plantations fruitières sont exploitées par le propriétaire ou fermier, sa famille et, parfois, avec l'adjonction d'un domestique. Si tous les fruits arrivaient à maturité en même temps, ce

petit groupe familial ne saurait suffire à la cueillette et il faudrait faire appel à des journaliers qu'il serait peut-être difficile de trouver en pleine saison : ainsi, non seulement le producteur devrait donner une vingtaine de francs par jour et par ouvrier, mais encore il courrait le risque de voir sa récolte pourrir sur l'arbre, à moins de la livrer à bas prix à un expéditeur prenant part à la cueillette. En ayant des arbres à production échelonnée, le producteur tire le meilleur rendement de son petit groupe qui est régulièrement employé, sans être débordé. Certains agriculteurs ne pratiquent que l'échelonnement des variétés : vallée de l'Eyrieux pour la pêche, d'autres celui des espèces et des variétés et possèdent des cerisiers, des pêcheurs, des poiriers, etc... Cette tendance paraît s'affirmer de plus en plus dans la vallée du Rhône : nous donnons ci-après un graphique des expéditions de la gare de Beauchastel qui illustre notre assertion, ainsi que l'essor pris par la production des pêches dans cette région depuis 1926. Jusqu'en 1932 les expéditions de juin ne dépassent jamais 500 qx, mais en 1933 elles atteignent 1.500 qx., 1.200 en 1934 et 1.600 en 1935 ; des constatations analogues peuvent être faites pour l'extension des cultures tardives d'août.

BEAUCHASTEL - P.L.M.

Graphique des pêches expédiées en G.V. de 1926 à 1935



Tonnage annuel — 1926 : 1482 T — 1927 : 1595 T — 1928 : 1522 T — 1929 : 1529 T — 1930 : 1726 T — 1931 : 2026 T —
 1932 : 3.594 T — 1933 : 5291 T — 1934 : 5233 T — 1935 : 6.680 T —

CHAPITRE II

LA STANDARDISATION DU FRUIT ET DE L'EMBALLAGE

Pour être complète, la standardisation doit s'exercer à partir de la plantation par le choix judicieux des espèces. Si l'on veut des fruits réguliers, de même qualité, d'aspect analogue, il est bien évident que l'on ne peut y arriver que par la plantation d'un nombre très limité de variétés. Ce choix a une importance particulière lorsqu'il s'agit de l'exportation, les pays nordiques, nos principaux clients, s'attachant plus à la présentation extérieure du fruit qu'à son goût, mentalité qui d'ailleurs est en train de gagner du terrain chez nous et qui devra attirer de plus en plus l'attention de nos producteurs et commerçants. Mais les plants choisis avec soin ne produisent pas des fruits prêts à être vendus aux consommateurs. Une fois cueillis, il faut les classer par ordre de grosseur et d'aspect, il faut les standardiser. Ensuite, ils doivent être rangés dans des emballages qui, par leurs dimensions et leur forme, soient aussi près que possible de la perfection au quadruple point de vue :

de la commodité pour le producteur ou le négociant emballleur ;
du confort et de l'hygiène des fruits ;
de l'arrimage au cours des transports ;
de la commodité pour les acheteurs ;
c'est la question de la standardisation de l'emballage.

SECTION 1. — LA STANDARDISATION DU FRUIT

Ses avantages sont de premier ordre lorsqu'elle est bien observée :

1° Elle améliore la présentation, fait une propagande dénuée d'artifice qui attire et, ce qui est mieux, retient le client.

2° Elle simplifie la passation des contrats : aux Etats-Unis il suffit qu'un négociant télégraphie ou téléphone à un autre qu'il tient à sa disposition une quantité *x* de fruits de première qualité pour qu'aus sitôt l'acheteur éventuel soit fixé. Les qualités étant bien déterminées, les contestations sont aplanies : l'inspection la plus superficielle indiquant tout de suite s'il s'agit ou non de la qualité promise.

3° Les intéressés peuvent exercer un contrôle plus sérieux sur les mercuriales. En France, lorsqu'on voit dans les cours : pommes, de 200 à 450 fr. le quintal, on sait que les belles pommes valent environ 400 fr., que les petites oscillent autour de 250 fr., mais tout cela manque de netteté ; aux Etats-Unis, quand une mercuriale porte : pommes de première qualité, *x* dollars, on est fixé à l'instant.

4° Elle diminue les frais : l'acheteur qui commande tant de fruits de première qualité, tant de la deuxième, etc., étant sûr de recevoir ce qu'il désire, n'a pas besoin d'avoir un représentant sur place, ou de passer par un intermédiaire chez lequel il pourra constater, de visu, la valeur de la marchandise.

5° Dans les régions où le mouvement coopératif prend de l'extension, la standardisation facilite le paiement des apports de chaque adhérent au prorata des quantités et des qualités.

6° Elle assure une distribution plus logique des fruits sur les marchés, suivant la clientèle.

7° Enfin on a remarqué, aux Etats-Unis, que la standardisation pousse à la recherche de la qualité : les commerçants, étroitement surveillés et ne pouvant guère frauder, répugnent à indiquer qu'ils vendent de la dernière catégorie et s'élèvent progressivement au moins jusqu'à la deuxième qualité : peu demandée, la qualité inférieure subit une dévaluation supplémentaire et est abandonnée par les producteurs.

Il n'est pas possible de faire une étude de la standardisation des fruits sans exposer ce qui a été accompli aux Etats-Unis ⁽¹⁾.

Comme en France, mais bien avant, les techniciens américains ont rencontré d'innombrables difficultés et ont eu à lutter contre l'inertie et le traditionalisme ; ce n'est pas sans peine qu'ils sont parvenus à faire entrer la standardisation dans les mœurs de leurs concitoyens.

(1) D'après les différents rapports de la Mission algérienne; l'article de M. Héranger précité, et divers autres articles ou études.

Les premiers essais datent de 1915 et furent tentés sur la pomme de terre, par un petit nombre de spécialistes : ils échouèrent. Le succès vint seulement quand cette méthode fut étendue aux fruits et légumes et que furent créés des services de surveillance sur les marchés des grands centres de consommation. L'on s'aperçut rapidement que cette surveillance donnait peu de résultats, car elle avait lieu après coup, loin des centres de production où se faisaient principalement les fraudes : celles-ci disparurent en 1922 quand furent installés sur ces centres des services d'inspection qui donnèrent à la standardisation son ampleur définitive.

Actuellement il existe aux Etats-Unis trois degrés de standards :

1° Le standard fédéral, qui est déterminé par le Département d'Agriculture de Washington, est appliqué sur tout le territoire. C'est un standard minimum ; il spécifie, pour chaque espèce de fruits, les dimensions, l'état de maturité, les qualités minima au-dessous desquelles aucun fruit ne peut être mis en vente ; le standard a force de loi et le contrevenant est passible des lourdes pénalités : amendes et jusqu'à 6 mois de prison.

2° Le standard d'Etat est déterminé par le Département d'Agriculture de chaque Etat ; il modèle le standard fédéral sur les conditions particulières de la production locale, plus qu'il ne le renforce, sa violation entraîne les mêmes pénalités.

3° Enfin les standards des Coopératives de vente renforcent les deux précédents et imposent le maxi-

mum de qualité et de régularité aux fruits qu'ils divisent en plusieurs classes. Ils limitent les espèces parmi celles qui sont préconisées par les lois fédérales.

Ces qualités standard ayant pour but essentiel de créer des « fruit-dollars », n'existent que pour les fruits moyens, on ne s'occupe pas des qualités de luxe. On emploie pour différencier les catégories un classement en première, deuxième, troisième qualité; l'on trouve cependant parfois une terminologie spéciale, exemple : « U. S. Fancy » signifie qualité extra des standards des Etats-Unis ; « U. S. Commercial » indique une qualité intermédiaire entre la première et la deuxième.

Nous avons vu, dans le chapitre précédent, que les espèces fruitières avaient été déterminées par une enquête auprès de la clientèle ; on a agi de la même manière pour établir les normes de la standardisation mais, en plus, on a fait appel à l'expérience des meilleurs producteurs et des commerçants d'une notoriété reconnue.

Des lois de standardisation, d'une extrême souplesse, énumèrent les défauts que ne doivent pas avoir les fruits mis en vente ; en voici un exemple :

« Les agrumes doivent être mûrs, exempts de trace visible de gelée, de corruption et de sérieux dommages causés par crevasses, coupures, meurtrissures, de blessures par la tige ou des épines, ou par dessèchement aux extrémités ; et, dans le cas d'emballage, les fruits doivent être égaux en dimensions. »

Dans les emballages, on tolère 10 % de fruits de

qualité inférieure ; moins de 5 % endommagés dont le cinquième au plus, c'est-à-dire 1 % du total, pourris ou blets. Ces qualités standard ne sont pas immuables : dans le problème de la qualité il y a un facteur variable : l'évolution possible des goûts du public ; pour les vérifier on fait périodiquement des enquêtes dans tous les milieux.

Toute cette réglementation serre de très près les réalités et on n'hésite pas à la modifier dans ses plus intimes détails dès qu'on s'aperçoit qu'ils sont du domaine de l'utopie. Voici un cas rapporté par M. Héranger : la qualité « extra » du raisin de table ne devait comporter, en 1934, aucune graine avortée. En 1935 cette condition draconienne a été supprimée, car elle n'était suivie dans aucun contrat.

De plus, suivant que les années sont sèches ou pluvieuses des tolérances nouvelles sont apportées.

Les transactions sont surveillées par des inspecteurs ; ceux-ci font un prélèvement au départ de cinq ou six colis par wagon et établissent un certificat de conformité qui fait mention du type de wagon employé (ordinaire, isotherme, etc.), des marques des colis, de l'uniformité des toiles, de l'emballage, de la qualité. Si l'expéditeur désire composer un chargement répondant à une qualité déterminée, l'inspecteur coopère à l'emballage et fait connaître au fur et à mesure la qualité selon laquelle il classera les colis.

En cas de litige, par le fait que dans un contrat on traite sur une qualité bien définie, on doit accepter l'arbitrage sans appel d'un inspecteur régional du

bureau des standards, le contrôleur est payé par la partie qui demande l'arbitrage.

A la base de tout ce système réglementaire et malgré tout théorique, existe une organisation méticuleuse du travail du fruit, depuis la cueillette jusqu'à l'emballage.

La rationalisation des diverses opérations de la cueillette nous montre que nous sommes dans la patrie de Taylor et que l'organisation scientifique du travail est possible, même en agriculture. Tout est disposé de telle façon que le travailleur ait à faire le minimum de déplacements et de mouvements inutiles. Les échelles sont légères, car plus faciles à manier ; elles évitent la fatigue et font gagner du temps ; solides, elles ont une forme trapézoïdale très évasée à la base, ce qui augmente la stabilité et donne confiance à l'ouvrier qui peut se livrer tout entier à son travail. Chaque ouvrier a un sac, le picking-bag, fixé sur son abdomen au moyen de bretelles en toile ; l'ouverture est tenue béante par une armature circulaire en acier. Ce picking-bag s'ouvre par le fond pour laisser couler sans choc les fruits dans des caisses servant uniquement à la manutention des récoltes. Sûr de son échelle, n'ayant pas à s'occuper de son sac, l'ouvrier a ses deux mains libres et peut abattre le maximum de besogne. En plus de ces ustensiles de première nécessité, les journaliers peuvent être munis d'un sécateur étudié spécialement pour chaque espèce de fruit ; ils ont généralement des gants et quelquefois, à la main gauche, fixé par une bague au médius, un anneau de la

dimension du diamètre standard minimum : les fruits n'ayant pas le gabarit voulu sont laissés sur l'arbre. Pour les amandes, dont le ramassage, après gaulage, est dispendieux, les Américains ont mis au point un appareil, dont chacune des moitiés, constituée par une vaste plateforme montée sur des roues très basses, circule simultanément de part et d'autre de la ligne d'arbres : les amandes gaulées tombent sur ces plateformes et sont transportées sans perte de temps dans les locaux de triage.

La cueillette se fait en plusieurs étapes au fur et à mesure de la maturation qui, pour certaines espèces, pommes et poires entre autres, est scientifiquement mesurée au moyen d'appareils spéciaux.

Les caisses de fruits sont transportées par camion, dans de vastes stations d'emballages, les « Packing Houses » : appartenant presque toujours à des Associations ou Coopératives et ayant à leur tête un directeur appointé par ces associations (de 6.200 fr. à 12.700 fr. par mois en 1932). Tout y est évidemment taylorisé à l'extrême : certains directeurs font entraîner les trieuses et emballeuses débutantes avec des fruits en bois ! (2). Ces stations sont de véritables manufactures d'où les fruits sortent complètement transformés. Ils y sont triés, calibrés, classés, brossés, lessivés, parafinés. Cette préparation en vue de la vente varie suivant les marchés à atteindre.

Tous les fruits tachés et tarés sont éliminés.

Une pareille industrialisation de la préparation des

(2) D'après M. Cardinal : « L'organisation du commerce des fruits et primeurs aux Etats-Unis », p. 46.

fruits ne peut, certes, pas être préconisée en France, les vergers ne se rencontrant pas en étendues aussi massives qu'en Californie ; vouloir imiter servilement les Américains serait folie. Mais à côté de ces « usines à fruits », il existe de petites stations, créées par l'ingéniosité des farmers isolés, qui, à maints égards, pourraient être copiées par nos cultivateurs. Il suffit d'un petit hangar à l'abri des intempéries où toutes les opérations réalisées en grand dans les packing houses se retrouvent : élimination des fruits véreux, calibrage, etc..., toutes choses qui se font couramment en France, mais aux Etats-Unis la machine collabore avec l'homme même dans ces petits ateliers : on y rencontre toujours une machine à laver les fruits et un chemin roulant pour le transport de la marchandise : simple question de soins et de méthode qu'il serait heureux de voir généraliser dans notre pays.

A peu près tous les pays, à la suite des Etats-Unis, ont édicté des lois en vue d'améliorer la présentation des fruits sur leurs marchés. Là où des standards ne sont pas établis, des mesures sévères règlent la vente des fruits verts ou véreux.

En Europe, parmi les pays producteurs, l'Italie se place à la tête de ce mouvement. C'est après la création de l'Istituto Nazionale per l'Esportazione (I. N. E.), en 1925, et dont nous avons étudié le rôle dans l'organisation du commerce extérieur italien, que la standardisation a été instaurée en Italie en vue de l'exportation. Le système adopté est sensiblement différent de celui des Etats-Unis : il existe une

standardisation officielle, portant sur quelques produits seulement, et une officieuse, portant sur les autres.

La standardisation officielle a été établie par des lois et décrets gouvernementaux et, en matière de fruits, ne s'applique qu'aux agrumes (pour les légumes : choux-fleurs et pommes de terre). La première loi, d'ordre général, a été promulguée le 23 juin 1927 ; des décrets subséquents en ont précisé les conditions de fonctionnement ; il convient d'en détacher celui du 17 novembre 1927 sur la marque nationale. Cette marque nationale italienne se limite exclusivement aux produits soumis à la standardisation officielle. Les colis sur lesquels elle est apposée sont contrôlés par des inspecteurs de l'I. N. E., auxquels peuvent se joindre des agents des chemins de fer, des douanes ou les miliciens fascistes. Ce contrôle peut se faire en tout temps et en tout lieu : à la production, dans les gares, en wagon et même à l'étranger là où se trouvent des inspecteurs de l'I. N. E. Ces contrôleurs établissent des certificats de visite. En cas de fraude constatée, des amendes, la suspension ou la révocation de l'usage de la marque peuvent être prononcées contre les coupables ; s'il y a récidive, ils sont référés devant les tribunaux pénaux. Les frais de contrôle sont couverts par une taxe fixe de 0 lire 20 par quintal à l'exportation.

Cette standardisation officielle fut surtout prise pour servir d'exemple, aussi n'a-t-elle pas été étendue aux autres fruits qui sont soumis à une standardisation officieuse. Celle-ci est l'œuvre de l'I. N. E.

en collaboration avec les organismes agricoles et commerciaux ; elle indique, pour chaque espèce, les meilleures variétés, l'état dans lequel doivent être livrés les fruits, etc... Ces fruits ne peuvent pas être vendus sous la marque nationale, mais les coopératives ont créé des marques particulières apposées sur leurs colis à côté de celle du Bureau central de la Fédération italienne des coopératives agricoles dont le siège est à Bologne. Le contrôle est fait par les agents des groupements, le bureau central en fixe toutes les modalités.

Les producteurs-expéditeurs et les négociants exportateurs ont également adopté des marques personnelles, l'émulation existant entre eux et la concurrence des coopératives les obligent à vendre toujours des produits impeccables. Le client s'habitue à ces marques qui lui assurent une qualité invariable ; ajoutons à cela une excellente organisation des ventes à l'étranger et voilà expliqué l'essor pris par les exportations italiennes de fruits à une époque où les nôtres périclitaient.

Exportations italiennes de fruits.

	MOYENNE 1925-29	1933
Agrumes	3.600.000 qx	4.200.000 qx
Fruits frais	1.400.000 qx	2.000.000 qx

L'Istituto Nazionale per l'Esportazione, auquel ces résultats sont dus, tire ses ressources des prestations payées pour le contrôle (0 l. 20 par quintal exporté) ; de bénéfices sur des publications ; de contributions d'associations et d'une subvention de 4 millions de lires par an qui lui est allouée par l'Etat.

Ainsi, Américains et Italiens, et beaucoup d'autres qu'il serait trop long d'énumérer, nous ont montré la formule à suivre, à savoir que « c'est la qualité, non la rareté, qui doit valoriser le produit » (3).

Qu'a-t-on fait en France ?

Encore bien peu. Les bonnes volontés, les conseils ne manquent pas. La conception d'une politique de la qualité existe, mais il faut la réaliser. C'est là que se dresse le plus gros obstacle que nous avons mentionné souvent, l'obstacle qui se retrouve partout : l'absence d'unité. Une dizaine de groupements, peut-être plus, poussent nos agriculteurs à standardiser leurs produits : le peu de coordination de leurs efforts fait que cette propagande ne porte qu'en surface, non en profondeur, comme il le faudrait. En Italie, à la base, nous trouvons l'Istituto Nazionale ; aux Etats-Unis, l'Etat ; en France, nulle chose semblable, mais une série de petits édifices aux fondations plus ou moins solides. Malgré leur individualisme, ces diverses associations (qui critiquent l'individualisme forcené de nos producteurs), sont, par la force des choses, amenées à collaborer assez souvent ; cela ne suffit plus : la collaboration doit faire place à l'intégration dans un seul organisme directeur.

Ceci dit, voyons les faits.

La cueillette est encore trop négligée, les fruits sont récoltés ou trop verts ou trop mûrs (très rarement) et manipulés avec brutalité. Cependant, dans les régions les plus évoluées, nous pensons notam-

(3) M. Héranger, rapport cité.

ment à la vallée de l'Eyrieux, les fruits sont cueillis avec soin et le billot où ils étaient entassés en vrac, pour le transport du champ à la ferme, tend à être remplacé par de grands plateaux de ramassage garnis de fibre de bois, sur laquelle les fruits sont disposés sur une seule épaisseur. Le fruit doit être cueilli aussi mûr que possible : il est plus lourd, plus coloré, plus savoureux, ce qui accroît sa valeur marchande, mais il demande alors des précautions supplémentaires dans la manipulation et l'on doit procéder à plusieurs cueillettes successives au fur et à mesure de la maturation, toutes choses qui augmentent le prix de revient. Dans certains cas l'on est obligé de cueillir le fruit plutôt vert, par exemple pour la vente sur les marchés locaux où il subit de multiples manutentions ; il en est de même pour l'expédition à longue distance (exportation), ou encore, si l'on veut pratiquer le calibrage automatique : une maison italienne installée à La Voulte, au débouché de la vallée de l'Eyrieux, ne peut utiliser la calibreuse à cause de l'état de maturité des pêches qui lui sont présentées (4). Triage, calibrage, emballage se font presque toujours à la main aussi bien chez les négociants que chez les producteurs-expéditeurs. Chez ces derniers, ces opérations sont accomplies dans des hangars provisoirement transformés en ateliers ; dans les exploitations relativement importantes, il serait, semble-t-il, possible de les améliorer par l'adjonction d'un matériel approprié : calibreuse,

(4) Rapport de MM. Ginot et Faure au Congrès de la pêche à Toulouse : « La culture du pêcher dans la vallée du Rhône ».

tapis roulant, voire un petit frigorifique. Là où les plantations sont insuffisantes, un remède est tout indiqué : l'association.

Si la France est un des rares pays où la standardisation n'a pas été adoptée officiellement, les producteurs se sont néanmoins aperçus de sa nécessité, un peu par les conseils qui leur ont été prodigués, beaucoup par l'expérience. La division en première, deuxième, troisième qualité, est déjà un embryon de standardisation, mais pour que celle-ci existe vraiment, il faut décrire avec exactitude l'aspect et les dimensions des fruits entrant dans chaque catégorie. Pour arriver à ce résultat, l'on a beaucoup compté sur la fondation de marques garantissant l'origine et la qualité des produits agricoles sur lesquels elles seraient apposées. C'est ainsi que se sont fondées, disséminées sur tout notre territoire, des associations qui ont adopté des marques sous lesquelles elles vendent leurs fruits. Actuellement, elles peuvent se classer, quant à leur origine, en deux groupes :

- les associations entre commerçants et producteurs;
- les associations entre producteurs.

Elles sont peu nombreuses, une trentaine environ, d'autres sont en formation. Parmi celles du premier groupe, on peut citer : le Syndicat des exportateurs du Roussillon, l'Union Rhône-Fruits, la marque Algeria, etc... Parmi les secondes : la marque « F. R. U. C. O. », de la Coopérative fruitière unie de Chambourcy-Orgeval (Seine-et-Oise), l'Association des producteurs de Moissac, les producteurs de noix de Grenoble, etc...

Ces marques sont d'importance très variable aussi bien en ce qui concerne leur rayon d'action ⁽⁵⁾, que le nombre de leurs membres ou que les produits auxquels elles s'appliquent. La marque du Syndicat des exportateurs en gros du Roussillon est appliquée aux légumes et aux fruits (pêches et abricots seulement); Rhône-Fruits aux cassis, cerises, fraises, groseilles, poires, pêches, prunes... Certaines sont très spécialisées et ne s'appliquent qu'à un fruit : ainsi la marque : « Raisins du Thor ». Seules ont une importance pratique, celles qui définissent les standards des fruits, qu'elles garantissent. En voici quelques types :

1° Syndicat professionnel des exportateurs en gros du Roussillon : les colis de fruits ne sont revêtus de la marque, que s'ils répondent aux caractéristiques suivantes :

a) Pêches. — Six catégories : N° 0, au-dessus de 70 mm. de diamètre (calibrées dans leur partie la plus étroite et sur leur milieu) ; N° 1, de 60 mm. à 70 mm. ; N° 2, de 55 mm. à 60 mm. ; N° 3, de 50 mm. à 55 mm. ; N° 4, de 45 mm. à 50 mm. ; N° 5, au-dessous de 45 mm.

b) Abricots. — Quatre catégories : N° 0, au-dessus de 47 mm. (diamètre longitudinal) ; N° 1, entre 44 et 47 mm. ; N° 2, entre 40 et 44 mm. ; N° 3, au-dessous de 40 mm.

(5) Les unes s'étendent sur quelques communes : Raisins du Thor; Association des producteurs de Moissac; F.R.U.C.O. s'étend sur deux cantons, Saint-Germain-en-Laye et Painy ; Rhône-Fruit rayonne sur les dix départements de la circonscription de la Chambre d'agriculture de Lyon : Ain, Ardèche, Drôme, Isère, Loire, Haute-Loire, Rhône, Savoie, Haute-Savoie Saône-et-Loire. Cette extension territoriale ne signifie d'ailleurs pas grand'chose car plusieurs groupements coexistent dans la même région.

2° La marque Les Producteurs de Noix de Grenoble ne couvre qu'une seule qualité, l'extra, au-dessus de 32 mm. de diamètre ; mais au-dessous le Syndicat classe les noix en 3 autres catégories : de 30 à 32 mm., de 28 à 30 mm., en dessous de 28 mm.

3 °Le Syndicat des Producteurs de fruits de la banlieue sud-ouest de Lyon appose sa marque sur les colis de pêches et poires, calibrées comme il suit, en cinq catégories : de 40 à 50 mm., de 50 à 55 mm., de 55 à 60 mm., de 60 à 65 mm., au-dessus de 65 mm.

Etc., etc.

Le contrôle de ces prescriptions est fait soit par des membres de l'Association, soit par des étrangers payés à cet effet. Il a lieu aux centres de production et à l'arrivée sur les marchés de consommation.

Des sanctions sont prévues pour punir les infractions : amende, suspension du droit de se servir de la marque, radiation.

Ces marques, qui ont donné naissance à de grands espoirs, les ont partiellement déçus, après quelques années d'expérience, et il apparaît que la standardisation ne pourra faire de grands progrès si l'on n'emploie que ce moyen. Le développement des marques régionales d'origine et de garantie est des plus limité : si certaines donnent de bons résultats, d'autres végètent. Ceci doit s'expliquer surtout par l'usage sporadique, presque incohérent, que l'on en fait. Chacun dans sa région avait son idée sur la standardisation et a voulu la faire prévaloir ; résultat : dans une contrée on a cinq catégories de pêches, six dans une autre, trois seulement ailleurs, etc... La confu-

sion est plus grande qu'auparavant. Or, la standardisation c'est, avant tout, la simplicité. D'autre part, souvent les standards des fruits vendus sous le couvert d'une marque n'ont pas été définis, dès lors le contrôle ne peut pas être rigoureux, surtout quand il est fait par les membres mêmes de l'Association, trop enclins à la complaisance.

Enfin, dans quelques régions, ces groupements ne peuvent pas réussir pour le moment, car ils n'ont pas fait suffisamment leurs preuves. Le cas de la vallée de l'Eyrieux est typique : une marque a pour but principal l'amélioration de la qualité en soumettant les adhérents à une discipline ; or, ici, la qualité est préexistante ; fonder une marque équivaldrait pour les producteurs à se soumettre à une discipline qui ne les tente guère et dont l'utilité serait discutable ; il faudrait établir un contrôle forcément onéreux dont le besoin ne se fait pas sentir puisque chaque cultivateur trie lui-même soigneusement ses fruits avant de les expédier ; un autre rôle important joué par la marque est qu'elle facilite la publicité ; mais les pêches de la vallée de l'Eyrieux ayant acquis une grande renommée, particulièrement sur le marché parisien, les producteurs de cette région n'ont pas à se mettre à la recherche du client. On a bien proposé à certains d'entre eux d'adhérer à une marque régionale, mais à peu près tous s'y sont refusés, car la pêche du cru de la vallée de l'Eyrieux trouve mieux acheteur que si elle était vendue sous une autre dénomination.

En somme ces associations ne peuvent réussir et

attirer les producteurs que si elles offrent des avantages nets ; or, pour pouvoir fonctionner avec succès elles doivent être assez riches afin d'avoir la possibilité de payer des contrôleurs sérieux et de faire de la propagande ; mais, pour être riches, elles doivent avoir un grand nombre d'adhérents ! Nous tournons dans un cercle vicieux. Au début il faut fatalement faire quelques sacrifices auxquels nos cultivateurs veulent se soustraire, par individualisme ou par scepticisme et parce que leurs fruits se vendent à un prix convenable, sans effort de leur part.

En dehors des marques les producteurs commencent aussi à faire usage de la standardisation en classant les fruits approximativement selon leur diamètre et leur aspect. Ils suivent alors des règles variant de région à région. Voici par exemple dans l'Ardèche les règles qui tendent à être adoptées ⁽⁶⁾ :

Pour la cerise : qualité extra (étiquette rouge), une seule variété ; fruits rouges ou rouge clair sans défaut, toujours avec leur queue, jamais mouillés. Qualité choix (étiquette verte), une seule variété : fruits rouge foncé ou noirs ; tolérance d'environ 5 % de fruits avec défauts extérieurs ou sans queue, jamais mouillés.

Pour la pêche (standardisation tendant à être adoptée dans la vallée de l'Eyrieux) : qualité extra (étiquette rouge), une seule variété ; au moins 50 % de la surface du fruit doit être colorée ; pas de défaut extérieur, tolérance de 5 % environ de fruits

(6) D'après un rapport de M. Faure : « La standardisation des fruits et emballages dans l'Ardèche ».

s'écartant de ces conditions ; diamètre du fruit de 60 à 70 mm. ; lorsque les fruits présentent le même aspect mais dépassent 70 mm. de diamètre, ils sont classés dans la qualité exceptionnelle (étiquette blanche) ; qualité choix (étiquette verte), de 50 à 60 mm. de diamètre ; 30 % de la surface colorée ; tolérance de 10 % de fruits s'écartant de ces conditions ; enfin la qualité commerciale (étiquette jaune), fruits de 40 à 50 mm. ; au-dessous de 40 mm., la pêche n'a plus de valeur commerciale.

Pour l'abricot : qualité extra (étiquette rouge), fruits d'une seule variété, sans défaut ou tache, diamètre de 50 à 60 mm. : tolérance de 5 % sur cette grosseur ; qualité choix (étiquette verte), mêmes conditions, mais diamètre de 35 à 50 mm. ; qualité commerciale (étiquette jaune), autres fruits, suffisamment mûrs, ni crevassés, ni gâtés.

Pour la poire, trois qualités sont préconisées : extra, choix, commerciale ; ici l'aspect du fruit seul sert à déterminer les catégories, la grosseur étant surtout une question de variété.

Ces règles, qui sont à peu près celles du Comité National de la Standardisation, nous montrent, une fois de plus, la diversité qui règne dans notre pays pour la standardisation : nous sommes dans une période de transition où chacun reconnaît ses bienfaits et veut l'appliquer, mais le manque de directives générales aboutit à une confusion qui n'a que des rapports très lointains avec la standardisation rationnelle. Celle-ci ne peut venir que d'une intervention de l'Etat par voie législative, ainsi que l'a

déclaré M. Faurot dans un rapport au Congrès extraordinaire de la standardisation tenu à Lyon le 17 novembre 1934. Nous suivrons d'aussi près que possible ses conclusions qui nous paraissent des plus sages.

Il conviendrait, tout d'abord, d'adopter la standardisation obligatoire pour l'exportation, en commençant par mettre en exécution la loi du 29 juin 1934, actuellement suspendue, sur la vente des fruits véreux qui ne devraient pas être expédiés à l'étranger où ils ne peuvent que déconsidérer nos produits ; une tolérance de 5 % au maximum pourrait être accordée ; les dimensions des fruits par catégories étant fixées par décret.

Sur le marché intérieur, il faudrait faire preuve d'une plus grande souplesse : on ne peut passer d'un seul coup de l'inorganisation à une standardisation rigoureuse. Comme le prouvent les règlements en usage en Italie et aux Etats-Unis, il faut toujours se tenir près de la réalité et ne pas construire dans les nuages des systèmes parfaits, mais inapplicables. L'on devrait procéder par paliers en tenant compte des particularités régionales, mais seulement lorsqu'il s'avérerait impossible de faire autrement. M. Faurot indique le premier palier, réalisable dès maintenant ; il comporte trois points :

1° Chaque colis mis en vente ne devrait contenir qu'une seule variété, ce qui aiderait à l'éducation du

(7) Ch. Faurot : « La réalisation de la standardisation par voie de réglementation obligatoire », dans la *Revue Fruits et Primeurs de France* », N° 1, avril 1935.

public et permettrait aux détaillants de mieux adapter leur prix de vente à la valeur du produit.

2° Les producteurs devraient présenter obligatoirement, dans des contenants séparés, les fruits sains d'une part, et les fruits véreux d'autre part.

3° La vente des fruits impropres à la consommation (verts, incomplètement développés, gâtés), devrait être interdite.

Ce premier résultat acquis, l'on pourra préparer, avec toutes les chances de réussite, la standardisation proprement dite, telle qu'elle est conçue aux Etats-Unis et en Italie. On pourra, par exemple, commencer par la pêche qui est, de toutes nos cultures fruitières, la plus évoluée : une division en quatre catégories, analogue à celle que nous avons décrite à propos de la standardisation dans l'Ardèche et qui est proposée par le Comité national de la standardisation, nous semble assez indiquée. Les fruits obéissant à des normes prévues par décret et destinés à l'exportation pourraient être revêtus d'une marque nationale afin d'attirer, puis de fixer l'acheteur. A mesure que les autres espèces satisferont aux conditions du premier palier, de nouveaux décrets pourront intervenir, déterminant les standards qui leur seront appliqués. Ceux-ci devront toujours être très souples et devront autoriser des dérogations répondant à des nécessités réelles, suivant les régions ou les années.

Une bonne standardisation doit être accompagnée obligatoirement d'un contrôle sévère et de sanctions envers les contrevenants. Il faudrait donc organiser

le contrôle. Deux théories sont en présence, la première attribuant la surveillance à des fonctionnaires de l'Etat, la seconde à des agents de groupements professionnels. La meilleure solution consisterait, semble-t-il, en une combinaison de ces deux théories.

A un premier degré, chaque groupement professionnel présentant de sérieuses garanties pourrait avoir des agents, ayant subi un examen pratique et spécialement rémunérés pour contrôler les produits vendus sous la marque du groupement.

A un deuxième degré des inspecteurs de l'Etat pourraient toujours intervenir et auraient en plus compétence au premier degré pour surveiller les expéditeurs isolés et les associations n'ayant pas d'agents de contrôle.

La surveillance pourrait être exercée au moment de l'emballage, au cours du transport et sur les marchés de consommation ; des certificats de visite seraient délivrés.

Dans nos colonies d'Afrique du Nord, les marques « Tunisia » en Tunisie, « Algeria » en Algérie et O. C. E. (Office chérifien de contrôle et d'exportation) au Maroc, fonctionnent pour certains produits agricoles destinés à l'exportation (fruits, huile, vin) et ont donné d'excellents résultats (Voir en annexe le règlement sur l'emploi de la marque Tunisia pour le raisin de table (1935).)

SECTION II

LA STANDARDISATION DE L'EMBALLAGE

De plus en plus, devant la concurrence, les expéditeurs essaient d'attirer l'attention des consomma-

teurs par une belle présentation de leurs produits, c'est ce qui les a conduits à abandonner progressivement la vente en vrac au profit de l'emballage, et qui maintenant doit les conduire à améliorer celui-ci. En effet, le développement de l'usage de l'emballage, qui a donné naissance à une importante industrie et revalorisé le prix du bois de peuplier, s'est fait d'une manière assez désordonnée : il existe trop de types différents et à l'intérieur de chacun d'eux un trop grand nombre de dimensions ; mais, surtout, ce qui doit disparaître, c'est la coutume de l'emballage « retournable ». Les grandes maisons de commission ont des emballages qui leur appartiennent et qu'elles louent, chaque saison, aux expéditeurs. Ils ont de nombreux défauts : ils sont sales, car souvent laissés aux intempéries, dans des cours, dans les champs, aux bords des chemins ; lourds : destinés à servir plusieurs fois, ils doivent être résistants, d'où leur prix élevé ; encombrants : les usagers doivent louer ou faire construire des locaux spéciaux pour les loger et, dans les grands marchés, après avoir été vidés de leur contenu, ils gênent la circulation ; onéreux : à cause du prix de transport à vide et du coût de leur location (0 fr. 50 à 0 fr. 60 par colis) ; enfin ils mettent le producteur dans un état de subordination économique envers le commissionnaire qui leur a loué les colis, car ils sont presque obligés de lui adresser leurs produits.

La standardisation de l'emballage est extrêmement complexe et plus difficile à réaliser que celle du produit, ainsi aux Etats-Unis elle n'a jamais pu être

poussée au degré de perfection atteint pour le fruit. Toutefois, s'il existe dans ce pays un grand nombre de « containers » ils ne sont jamais « retournables ». Malgré tous ses efforts le Département d'Agriculture a dû accepter cette diversité à cause des habitudes des usagers, de la nécessité d'employer des contenants différents suivant les espèces de fruits et enfin parce que les fabricants sont équipés pour fournir à un prix avantageux les emballages déjà existants et qu'ils ne veulent pas remplacer leur outillage. Les contenants utilisés se ramènent à cinq types : les paniers, les caisses, les « crates » (pour contenir et rassembler les petits emballages pendant le transport), les barils, les sacs. Chaque type comprend un nombre variable, mais toujours assez grand, de variétés et de dimensions suivant leur destination. Ainsi les paniers se subdivisent en 7 formes et environ 25 dimensions standardisées ; les dimensions des caisses sont innombrables et varient avec les produits et les régions. Comme pour les fruits la standardisation des emballages a trois degrés : les standards fédéraux, ceux d'Etat et ceux des Compagnies de chemins de fer généralement adoptés par les Coopératives. Ces derniers sont les plus sévères, étudiés avec un soin minutieux ils doivent nous arrêter. Ils font l'objet de publications spéciales où les contenants sont exactement décrits et dessinés, la largeur, la longueur et l'épaisseur de chaque pièce de bois entrant dans leur fabrication est déterminée ; les essences de bois acceptées, le mode d'assemblage des différentes parties avec le nombre de pointes,

etc., y sont spécifiés. Pour être agréés par les Compagnies, les contenants doivent porter la mention « Standard Railroad Containers ». Ces publications décrivent, en outre, le mode d'arrimage dans les wagons et indiquent les tarifs à affecter aux marchandises ainsi expédiées. Sous ces conditions, les Compagnies assurent l'entière responsabilité des colis qui leur sont confiés⁽⁸⁾.

La dimension standard d'un contenant donné est presque toujours mentionnée en volume, par exemple le type de panier dit « Climax basket », comprend trois modèles standards : 2, 4 et 12 quarts (1 quart=1 l. 36), on indique sa capacité en nombre de fruits. Ce système donne toutes garanties à l'acheteur car le contenant n'est jamais encombré d'accessoires (fibre, papier), dans le but d'augmenter le poids.

Enfin les colis doivent porter, sur un des côtés extérieurs, d'une manière très apparente : le nom de la Société ou de la personne qui a procédé à l'emballage, son adresse, le nom de la variété de fruit, la capacité du colis ou le poids minimum des fruits et, dans le cas de fruits enveloppés (ce qui est de règle pour les gros fruits non destinés à la vente sur les marchés locaux), leur nombre total. « Ainsi par le seul examen extérieur de la caisse, on connaît la provenance, la qualité et la grosseur du fruit »⁽⁹⁾. Il est presque inutile de dire que le fardage n'est jamais pratiqué aux Etats-Unis, ni dans les autres pays exportateurs de fruits.

(8) Rapport de M. Cardinal, cité, p. 49.

(9) M. Cardinal, rapport cité, p. 44.

En France, une tentative de standardisation de l'emballage a été faite par le Comité national permanent pour l'exportation, qui a déposé le 1^{er} juin 1932 une marque « Cominaperex », qui est sa propriété et ne peut être accordée qu'aux fabricants lui ayant soumis des échantillons du type standard sur lequel ils se proposent d'apposer la marque. Les fabricants admis doivent s'engager à suivre les règles édictées et à se soumettre au contrôle du Comité à l'usine, dans les gares, sur les marchés. La première conséquence fut que certains fabricants confectionnèrent des emballages dits « standards » mais qui n'avaient rien de commun avec ceux du Comité.

La généralisation d'un tel emballage aurait eu des avantages intéressants pour l'amélioration de notre marché des fruits. Elle aurait d'abord permis le décompte exact de la tare ; aujourd'hui il est fréquemment appliqué aux expéditeurs et aux acheteurs sur les grands marchés de consommation des tares commerciales, variant de 500 gr. en 500 gr., que l'on justifie par le manque d'uniformité des emballages ; de nombreuses frictions à ce sujet se produisent aux divers degrés de vente entre les producteurs, les expéditeurs, les commissionnaires, etc., cela disparaîtrait avec l'emploi d'un emballage standard ayant des caractéristiques immuables au cours d'une saison. Nous avons vu dans notre première partie (au chapitre sur les marchés locaux) que le marché aux raisins de Bellegarde (Gard) avait adopté pour 1935 le billot standard approuvé par l'Union nationale de l'exportation des fruits et dont la tare est fixée for-

faitairement à 1 kg 300. Les emballages non standardisés employés actuellement sont faits la plupart du temps avec des bois verts, qui, en se séchant, peuvent perdre jusqu'à 200 gr. ou 300 gr., les acheteurs en gros doivent, à chaque revente, peser les colis, inconvénient qui n'a pas lieu avec un emballage standard obligeant les fabricants à faire sécher leurs bois avant de les utiliser. Enfin si l'emballage standard avait pris de l'extension il aurait été possible de le fabriquer en grande série, d'où un abaissement de son coût à un niveau tel, que, malgré ses avantages, il n'aurait pas occasionné plus de dépenses aux usagers que l'emballage retournable.

Malheureusement, cette initiative du Comité permanent n'a fait qu'un nombre relativement restreint d'adeptes. Elle s'est heurtée à l'opposition des grandes maisons de commission propriétaires d'emballages et à l'indifférence de la majorité des producteurs et expéditeurs ; quant aux fabricants, ils hésitent à changer leur outillage car ils risquent d'être écartés des affaires par des collègues livrant des emballages défectueux à bas prix.

Comme pour le fruit, l'expérience prouve que la standardisation de l'emballage par voie professionnelle sans obligation est illusoire : il faudra faire appel à l'Etat.

Pour cela, il serait utile de faire une distinction entre le marché extérieur et le marché intérieur, comme l'a fait l'Italie où l'I. N. E. a recommandé, pour l'exportation des emballages bien définis : c'est en partie grâce au plateau à un seul rang de fruits

(0 m. 50×0m. 30×0 m. 065), que l'Italie a conquis les marchés étrangers et nous a supplantés. Dans tous les pays consommateurs l'on accorde une action primordiale à la présentation et il conviendrait, en France, de commencer par préciser officiellement des standards pour les contenants destinés à l'exportation. A l'instar de ce que les Compagnies de chemins de fer ont fait aux Etats-Unis, ces standards devraient déterminer le volume de l'emballage, les dimensions des parties constitutives, le mode d'assemblage, la matière employée. Il résulte de diverses enquêtes faites sur les marchés étrangers que le billot ovale, profond, où la marchandise est entassée, qui favorise le fardage, est considéré comme défectueux et doit être banni de l'exportation. Il ne faudrait pas hésiter à standardiser de nombreux emballages spéciaux pour chaque fruit : ainsi, en 1935, l'agent de l'Association Française des Exportations Agricoles à Bruxelles soulignait le succès des cerises de Solliès-Pont (Var), sur le marché belge, où elles avaient été expédiées en petites caissettes en bois dont le poids était de 2 kgs⁽¹⁰⁾. En Angleterre, la même année, le succès de certains fruits italiens expédiés dans des petits paniers a été considérable.

En résumé, pour l'exportation, la standardisation officielle intégrale est à souhaiter, elle devra être souple, varier selon les espèces et les qualités. Dans ses grandes lignes, elle pourra s'inspirer des prescriptions suivantes :

Pour les fruits de tout premier choix, le plateau à un seul rang ou de petits emballages très soignés ;

(10) Revue *Expansion agricole*, 10 juillet 1935.

Pour les fruits de deuxième choix, la cagette à deux rangs de fruits.

Ces emballages devront être toujours neufs, jamais retournables. Il serait également utile que les standards officiels décrivent les modes d'arrimage des fruits dans les contenants et leur « habillage » (papier, fibre de bois, etc.).

Sur le marché intérieur, il serait possible de faire preuve d'une moins grande sévérité, tout en faisant un effort sérieux d'amélioration. Il faudrait opérer à deux stades du commerce.

D'abord nécessité de réglementer sérieusement les emballages dans lesquels les fruits sont apportés sur les marchés locaux : suppression des paniers, caisses ou billots contenant une trentaine de kilogrammes de fruits, parfois plus, où les couches inférieures sont endommagées : il y a perte pour le producteur dont la marchandise est dépréciée et pour les commerçants qui doivent procéder à un long triage. A ce sujet, M. Faurot, dans son rapport au Congrès de Lyon, demandait que les types des emballages employés sur ces marchés soient fixés réglementairement, que leur capacité maxima soit déterminée ainsi que leur garnissage intérieur : on ne peut que l'approuver.

Pour l'expédition, il faudrait s'attacher à restreindre progressivement l'usage de l'emballage retournable et de certains contenants défectueux comme le billot, sans les interdire brutalement. Toutefois, d'ores et déjà, l'on pourrait appliquer à la cagette et au plateau et pour quelques fruits, raisins et pêches

entre autres, des standards communs aux marchés extérieur et intérieur, cela permettrait leur fabrication en série, d'où l'abaissement de leur prix, ce qui accélérerait la généralisation de leur emploi⁽¹¹⁾.

En attendant cette standardisation, des améliorations se réalisent lentement, ainsi l'Etat est intervenu, par voie législative, dans la lutte contre le fardage, plaie de notre commerce des fruits. Ce procédé est fortement ancré dans les mœurs, on voit des ouvrières employées à l'emballage des colis qui les fardent, malgré leur patron, sans y avoir cependant un gain quelconque. On nous a cité le cas de producteurs de noix qui mettaient un gros tuyau dans les sacs qu'ils expédiaient, remplissaient le pourtour du tuyau avec des noix de première qualité, puis faisaient couler à l'intérieur des noix de qualité inférieure : de cette façon, tant que le sac n'était pas vidé, il était presque impossible de déceler la fraude.

La loi du 1^{er} août 1905 visait bien cette tromperie sur la qualité, mais pouvait rarement être appliquée car il fallait démontrer l'intention frauduleuse et l'identification du coupable était difficile dans la cascade des ventes. Un décret du 15 septembre 1932 facilita les poursuites en déclarant que la simple constatation du fardage entraînait la répression. Le far-

(11) En 1935, prix du plateau 1 fr. 20 à 1 fr. 50; cagette 1,80 environ. Certains producteurs fabriquent eux-mêmes leurs emballages à l'aide de bois préalablement découpés. Ils mettent à profit les journées d'hiver inoccupées et arrivent de la sorte à diminuer le prix de revient du plateau, par exemple, de près de 0,50. Cité dans le rapport de MM. Ginot et Faure au Congrès de la pêche de Toulouse en 1935. Comptes rendus, p. 88.

dage devenait contravention, sauf si la preuve de l'intention frauduleuse était faite, auquel cas il se muait en délit. La loi du 29 juin 1934, sur la loyauté des ventes de fruits et dont nous avons déjà parlé à propos des fruits véreux, s'occupe aussi du fardage, son article premier prévoit que tout colis de fruits et de légumes devra porter « en caractères bien apparents et indélébiles, le nom et l'adresse de l'expéditeur de la marchandise et de celui qui a procédé à son emballage, ou être muni d'une indication prévue par arrêté ministériel et permettant de l'identifier... Tout colis ne portant pas d'indication concernant l'emballage sera considéré, sauf preuve contraire, comme ayant été emballé par l'expéditeur de la marchandise ». Cette loi n'a été appliquée d'abord que d'une façon très discrète, mais un arrêté ministériel du 18 juin 1935 et une circulaire du 1^{er} octobre 1935 aux agents du service de la répression des fraudes semblent vouloir lui faire jouer un rôle plus actif. L'arrêté du 18 juin précise les mentions qui doivent figurer sur les emballages :

1° Elles doivent être bien apparentes en lettres capitales de 2 cm. de hauteur et indiquer :

a) Soit le nom et l'adresse de l'emballleur ;

b) Soit trois initiales, correspondant la première et la seconde à son nom et prénom, la troisième à la commune où il est domicilié, le tout accepté par le service de la répression des fraudes ;

c) Soit une marque régulièrement déposée, suivie du numéro d'immatriculation de l'usager en chiffres arabes et d'un numéro, en chiffres romains, corres-

pondant au département dans lequel auront été emballés les fruits ; la désignation de ces numéros est confiée au service de répression des fraudes.

2° Les inscriptions doivent être en caractères indélébiles, imprimées dans le corps de l'emballage quand la nature de celui-ci le permet.

Ces dispositions constituent un grand progrès pour la recherche des fraudeurs, en outre la deuxième aurait eu l'avantage de gêner l'emploi des contenants retournables (nécessité d'effacer les marques ou de renvoyer les mêmes emballages au même expéditeur), mais sur ce dernier point la circulaire du 1^{er} octobre 1935 est revenue en arrière en autorisant l'utilisation d'étiquettes « solidement agrafées à la partie principale de l'emballage », jusqu'au 1^{er} avril 1937, afin que les intéressés aient le temps de prendre toutes dispositions en vue de l'application ultérieure des prescriptions légales, ceci est assez sage, mais il ne faudrait pas que de circulaire en circulaire la loi soit pratiquement suspendue.

Quand l'agent vérificateur a découvert un colis fardé, il doit inscrire dessus, en caractères indélébiles « colis fardé » (art. 4 de la loi du 29 juin 1934).

On peut espérer que ces textes, s'ils sont bien suivis, arriveront à supprimer définitivement le fardage, déjà en régression marquée, préparant un terrain favorable à la standardisation qui ne peut avoir ses effets complets que dans la scrupuleuse honnêteté des transactions.

Les groupements professionnels et les services agricoles suppléent à l'absence de standardisation en

conseillant autant que possible aux expéditeurs des types d'emballages retournables ayant fait leurs preuves.

Nous ne pouvons terminer ce chapitre sans signaler une initiative intéressante du Comité interprofessionnel des fruits et légumes qui a mis au point un emballage de carton, d'une capacité de 500 gr. environ, destiné à améliorer la présentation des fruits délicats tels que les fraises, les framboises, les cerises, etc. Il est muni d'un couvercle en cellophane qui laisse voir la marchandise. Pour l'expédition, on les rassemble par cinq ou dix, dans des cadres en bois spécialement construits à cet effet. Une expérience a été faite le 2 juillet 1935 : des cartons ont été remplis de 250 gr. de fraises et expédiés de Plougastel à Paris (500 kms), où les marchandises sont arrivées dans un état de fraîcheur remarquable. Elles ont été vendues aux Halles le 4 juillet. Alors que les cours pour la fraise logée en panier perdu de 3 kgs ont oscillé entre 200 fr. et 250 fr. le quintal, celles sur lesquelles portait l'expérience ont été payées sur la base de 600 fr. L'acheteur, un commerçant détaillant, indiqua aux enquêteurs que la présentation était flatteuse et que les fruits étaient si bien conservés qu'il n'avait même pas voulu discuter le prix demandé par le commissionnaire. Les fraises achetées 1 fr. 50 le carton furent revendues 1 fr. 80, cette présentation reçut un accueil très favorable des clients. Cet emballage doit être assuré du succès, si l'on n'en profite pas pour faire payer un prix exagéré aux consommateurs ⁽¹⁾.

(1) D'après *l'Expansion Agricole* du 10 juillet 1935.

CHAPITRE III

L'ORGANISATION DES VENTES

Nous avons vu dans notre première partie que le mécanisme actuel des ventes sur le marché français laisse fort à désirer. Les ventes sur les lieux de production, nécessitant des transvasements successifs, les fruits doivent être cueillis plus verts ou sont détériorés ; elles présentent des avantages pour les producteurs qui, parfois, peuvent obtenir des prix élevés sans aucun dérangement, mais, par la suite, les fruits doivent être triés, classés, emballés et il faut leur trouver des débouchés : les intermédiaires qui se chargent de ces services doivent être rémunérés et contribuent à la hausse des prix à la consommation ; il y a déperdition de temps et de richesse. Les progrès réalisés par les moyens de transport rendent désuète, au point de vue économique pur, ce genre de vente.

Reste donc l'expédition directe sur les lieux de consommation, qui tend de plus en plus à être adoptée dans les régions où la production a le plus évolué. Mais elle est encore mal organisée : le producteur ne peut pas surveiller la vente de ses produits, ne connaît pas la solvabilité de son correspondant et

ignore presque tout de la tendance des marchés. Ces inconvénients doivent disparaître : l'action individuelle (1) doit faire place à celle du groupe. Les uns pensent que ce groupe doit être une Fédération de Coopératives ou de Syndicats de producteurs ; les autres préconisent une entente entre producteurs et commerçants, chacun gardant son rôle : ils veulent le perfectionnement du système actuel alors que les premiers veulent le transformer.

SECTION I

PERFECTIONNEMENT DU SYSTEME ACTUEL

Nombreuses sont les associations qui ont pour but d'organiser et de développer la vente des fruits. Il en est qui s'en occupent d'assez haut, d'une façon théorique, cherchant plutôt à faire une propagande générale en faveur de l'emploi de méthodes nouvelles, sans entrer dans l'organisation pratique, elles ont, en quelque sorte, un rôle politique. D'autres s'intéressent

(1) La concurrence va parfois très loin : ainsi les producteurs de la vallée de l'Eyrieux, qui expédient directement leurs pêches, cachent soigneusement le nom du destinataire à leurs collègues, afin qu'ils ne lui fassent pas d'envoi, ce qui risquerait de l'encombrer et d'occasionner une baisse des prix. A cet effet, ils inscrivent son nom sur une partie de l'étiquette portant l'indication du lieu de destination, partie qui est repliée de manière que le nom soit invisible. A la gare d'expédition, tous les envois sur une même ville reçoivent un numéro différent et à l'arrivée, chaque destinataire, après avoir déchiré une étiquette, voit d'un coup d'œil le ou les lots qui lui reviennent et n'a qu'à en prendre livraison. Ces précautions, d'ailleurs assez inutiles car tout se sait rapidement, donnent un aperçu de l'état d'esprit qui règne dans cette région.

plus particulièrement à l'amélioration immédiate des différents éléments de l'organisation commerciale et ont déjà commencé à y introduire des modifications qui, si elles étaient généralisées, auraient les plus heureuses conséquences. Ces améliorations, qui ne sont entrées que faiblement dans la voie des réalisations pratiques, portent sur deux points principaux :

1° Amélioration de la répartition des fruits sur les diverses places françaises et sur les grands centres de consommation des pays étrangers voisins (Allemagne, Angleterre, Belgique, Suisse), par la création de services de renseignements.

2° Augmentation de la sécurité dans les transactions.

§ 1. — LES SERVICES DE RENSEIGNEMENTS

L'expéditeur isolé, surtout quand il est producteur, ne peut guère être informé de l'état des marchés et risque, par conséquent, d'expédier ses fruits sur une place où il y a pléthore et où ils seront sans valeur marchande. Pour obvier à cela, des associations se sont assurées le concours d'agents qui leur transmettent chaque jour les cours pratiqués la veille ou le matin même, sur les différents postes, puis ces renseignements sont diffusés parmi les expéditeurs adhérents. Cette diffusion se fait généralement par la publication d'un bulletin quotidien. Le nombre des postes prospectés varie selon les groupements et comme l'entente n'est pas des plus parfaites entre eux, cer-

tains centres relativement importants ne possèdent pas d'agent, alors que d'autres en ont plusieurs.

Ainsi informés les expéditeurs peuvent répartir plus judicieusement leurs envois, toutefois le danger des expéditions massives sur une même place n'est pas complètement écarté : les services de renseignements seuls ne sont pas suffisants. Sachant que telle place offre des prix plus élevés, les expéditeurs vont s'y précipiter et le remède peut avoir des conséquences pires que le mal. Par le fait qu'une pareille éventualité peut être envisagée, elle nous met en présence d'un problème dont la meilleure solution réside en la création d'un organisme central de répartition qui ne peut avoir lieu actuellement que de deux manières :

Soit par la réunion des groupements professionnels existants (commerçants et producteurs) en une sorte de cartel avec bureau de vente, ce qui nous paraît bien difficile à réaliser ;

Soit par l'organisation coopérative entre producteurs seuls ; les précédents des Etats-Unis et de l'Italie montrent que la chose est possible et nous incitent à penser que c'est de ce côté qu'il convient de concentrer les efforts.

§ 2. — AUGMENTATION DE LA SÉCURITÉ DES TRANSACTIONS

Le perfectionnement du système actuel en ce qui concerne la sécurité des transactions se ramène à accroître les garanties réciproques que doivent se donner les expéditeurs et les destinataires. Dans l'é-

laboration de ces garanties, un groupement se détache : c'est l'Union Nationale de l'Exportation des Fruits et Primeurs, fondée en 1928 sous le nom de Comité national permanent pour l'exportation des fruits et primeurs. Elle est constituée par des délégués d'établissements publics (Chambres de Commerce et d'Agriculture), de groupements professionnels (commerçants et producteurs), des Compagnies de chemins de fer. Elle a exercé son activité sur les éléments les plus divers du commerce des fruits et légumes :

Elle a lancé l'emballage standard « Cominaperex » ;
Préconisé des règles précises de standardisation des fruits ;

Créé un inventaire de la production française où les fruits et légumes récoltés dans 32 départements sont mentionnés avec les époques de la récolte ainsi que les centres de production et d'expédition ; ces renseignements présentent un intérêt certain pour les commerçants ;

Elle est intervenue auprès des Compagnies de chemins de fer pour améliorer les conditions de transport.

Enfin elle s'est intéressée à l'organisation des ventes et a mis au point, de 1929 à 1934, un « Code d'usages » pour l'exportation et le commerce en gros des fruits et primeurs. Nous allons l'analyser brièvement. Son article premier détermine son domaine d'application et spécifie qu'il s'applique à toutes les affaires de vente, de commission, de compte à demi et de transport de fruits conclues entre les producteurs et

les commerçants qui ont convenu de suivre ses prescriptions par une formule apposée sur les documents relatifs à la vente⁽¹⁾ (avis d'expédition, correspondance commerciale, facture). Ce Code décrit méticuleusement le processus qui doit être suivi dans les transactions où les contractants se réfèrent aux conditions qu'il édicte ; par leur seule existence, ces prescriptions tendent déjà à réduire les difficultés, en donnant aux intéressés des directives qui leur évitent des errements. Il contribue à la moralisation du commerce en apportant des garanties nouvelles à l'expéditeur et au destinataire.

L'expéditeur est exposé à des risques provenant de ce qu'il ne peut surveiller ses envois sur les lieux de consommation. Pour la vente ferme il peut recevoir des réclamations de son acheteur l'informant que sa marchandise est avariée, non conforme aux conditions du contrat, etc., ce qui se produit fréquemment en cas de baisse des cours l'acheteur essayant par ce moyen de contraindre l'expéditeur à réduire son prix, sans motif réel. Si l'expéditeur n'accepte pas, une expertise est nécessaire. Pour que les constatations soient faites avec compétence et impartialité, l'Union Nationale pour l'Exportation a monté une organisation d'expertise à l'arrivée dans tous les centres importants de France, de Suisse, de Belgique et du Luxembourg. Toutes les réclamations doivent être faites télégraphiquement dans un délai de deux à

(2) Par exemple : « Affaire traitée aux conditions du code d'usages pour le commerce en gros des fruits et primeurs. Juridiction en cas de litige : Chambre arbitrale de Strasbourg ».

six heures, après la mise à disposition de la marchandise à l'acheteur ; ce délai est évalué en fonction du degré de résistance des fruits qui sont classés en trois catégories : A, B et C⁽³⁾. La réclamation n'est valable que si la marchandise est encore sur wagon quand elle est en vrac, ou en gare quand elle est emballée. Après son déchargement ou son transport hors de la gare, elle est considérée comme agréée, à moins que ce ne soit le vendeur lui-même qui ait demandé le déplacement. Lorsque la marchandise est expédiée à domicile, la réclamation doit être faite avant le déchargement si c'est possible ou dans les délais précédemment indiqués.

Avant de faire procéder à l'expertise, le destinataire doit attendre les instructions du vendeur, pour cela il a un délai de six heures pour les fruits de la catégorie B et de quarante-huit heures pour ceux de la catégorie C.

A la requête du demandeur, l'expertise est faite par un expert désigné par un groupement agréé par l'Union Nationale. Quand le vendeur n'assiste pas à l'expertise, l'acheteur doit lui en faire connaître immédiatement le résultat par télégramme et le confirmer par une lettre recommandée en y joignant une copie de l'expertise.

Les constatations doivent porter au moins sur 10 %

(3) Voici le classement :

A. — Abricot, cassis, cerise, figue fraîche, fraise, framboise, groseille, mirabelle, myrtille, pêche, poire précoce, prune.

B. — Amande, banane coing, poire, raisin.

C. — Agrumes, cerise soufrée, châtaigne datte, fruits secs, noix, pomme, poire d'hiver.

des colis pris au hasard ; le rapport est fait d'après un formulaire établi par l'U. N. E.

Les experts sont payés 50 fr. par expertise, 100 fr. la nuit ; dans les gares de Paris, ils touchent un supplément de 25 fr. Ils perçoivent aussi un droit de 5 fr. réservé à l'Union comme indemnité de ses frais d'organisation. Ces honoraires sont dus par le demandeur, mais, dans son rapport, l'expert peut les répartir entre les parties au prorata de leur responsabilité respective.

Pour les fruits de la catégorie A, l'expertise a lieu sans attendre la réponse de l'expéditeur, en outre ils ne peuvent pas être laissés en souffrance à la gare destinataire, même si leur refus est justifié et doivent être vendus sur le champ pour le compte de l'expéditeur.

Lorsque la moins-value n'excède pas 25 % pour les fruits A et B et 10 % pour les fruits C, l'acheteur a seulement droit à une réfaction ; au delà il peut résilier le contrat et se voir allouer des dommages-intérêts.

Si la réclamation n'est pas fondée, l'expéditeur a le droit de demander des dommages-intérêts au destinataire.

Cette organisation de l'expertise à l'arrivée a été acceptée en 1934 par les grands réseaux français.

Dans les ventes à la commission, conclues aux conditions du Code d'usages, les expéditeurs ont le droit de faire vérifier la comptabilité des commissionnaires et de se faire communiquer les factures établies pour les ventes de leurs envois, ce qui est un privilège

très intéressant, puisque, légalement, les commissionnaires ne sont pas tenus de produire leurs livres, excepté en cas de décision judiciaire. D'après l'article 41 du Code, tout compte de vente à la commission doit comprendre obligatoirement les mentions suivantes :

a) Pour l'établissement du montant brut :

- Nombre et type des colis ;
- Nature de la marchandise ;
- Poids brut et poids net du lot ou des différents colis en cas d'envoi non homogène ;
- Prix de l'unité de vente ;
- Montant total de la vente.

b) Pour l'établissement du montant net de la vente, le détail des frais à déduire, suivant la spécification ci-après :

- Commission ;
- Transport ;
- Octroi. Douane pour l'exportation ;
- Déchargement en gare ;
- Camionnage ;
- Manutention dans les locaux du commissionnaire ;
- Correspondance et frais de règlement ;
- Location d'emballage s'il y a lieu ;
- Timbre de quittance.

Ce compte de vente doit être adressé par le commissionnaire à son commettant le jour même de la vente ou le lendemain au plus tard ; le paiement du montant net doit être effectué chaque semaine à jour fixe.

En cas de retard dans le paiement, l'expéditeur a le droit de réclamer des intérêts moratoires au taux des avances de la Banque de France.

Le commissionnaire est toujours ducroire.

Un service de vérification au départ fonctionne également : l'expéditeur ou le destinataire peuvent ainsi faire constater le bon état et le conditionnement des produits expédiés.

Pour faciliter la conclusion des affaires avec le maximum de sécurité, l'Union a constitué une liste de contractants français et étrangers traitant aux conditions du Code d'usages. Cette liste comprenait au 10 juillet 1935 environ 65 expéditeurs (particuliers ou groupements); une cinquantaine de destinataires, dont 14 étrangers (Suisse et Union Belgo-Luxembourgeoise).

La plupart du temps, quand des discussions s'élèvent entre contractants, les précisions données par le Code permettent de les régler à l'amiable. Mais il arrive qu'ils ne peuvent pas s'entendre : il est alors entendu que le litige doit être porté devant des arbitres à l'exclusion des Tribunaux de droit commun. La Chambre arbitrale compétente est celle qui a été stipulée par les parties, en cas de silence c'est la Chambre la plus proche du domicile de l'expéditeur pourvu qu'elle ait été agréée par l'Union, ceci pour les arbitrages nationaux, pour les transactions internationales c'est la Chambre arbitrale de Strasbourg, Section F, qui est compétente. Cette Section est composée de cent arbitres : cinquante français et cinquante étrangers ; le Tribunal d'arbitrage comprend

trois arbitres, dont un de la nationalité de chacune des parties. Il existe une juridiction d'appel siégeant avec cinq arbitres dont deux de la nationalité de chacune des parties.

Cet appel à l'arbitrage et son organisation rationnelle sont particulièrement intéressants dans les relations avec les pays étrangers : on évite les longueurs qui se produisent généralement dans le règlement des litiges internationaux. L'arbitrage en France a pris de l'extension depuis la loi du 31 décembre 1925, qui autorise l'utilisation de la clause compromissoire en matière commerciale. Malheureusement, l'incertitude de la jurisprudence, notamment pour la preuve de l'acceptation de cette clause et sur le point de savoir si le refus de constituer les arbitres prévus est passible d'exécution forcée ou seulement de dommages-intérêts, en atténue encore trop la portée ⁽⁴⁾. Par ailleurs, les praticiens du commerce des fruits trouvent le Code d'usages trop théorique, il leur déplaît de se soumettre à un contrôle aussi sévère ; à cet égard il est caractéristique de noter que sur le petit nombre de négociants parisiens, dix-huit, inscrits sur la liste des destinataires de l'U. N. E., huit sont des mandataires, c'est-à-dire des intermédiaires déjà soumis à des obligations officielles analogues à celles préconisées par l'Union (contrôle de la comptabilité, envoi des comptes le jour même ou le lendemain, détail des ventes).

Par rapport à l'état actuel de notre marché, ce

(4) A ce sujet, voir : M. Rothé : « La clause compromissoire et l'arbitrage depuis la loi de 1925 ». Thèse Paris, 1934.

Code est une anticipation, or les anticipations ne peuvent réussir que lorsqu'elles sont imposées. D'après les dispositions du Code les ventes doivent porter sur des qualités bien déterminées : son développement apparaît comme bien problématique tant que la standardisation obligatoire n'aura pas été instaurée. Momentanément, il devrait donc être assoupli, mais les garanties qu'il procure diminueraient et son utilité suivrait une voie parallèle.

Si l'on veut perfectionner le système actuel, il convient de ne pas mettre la charrue avant les bœufs : il faut d'abord que l'Etat crée, par voie législative, une standardisation minima et c'est seulement sur ce socle solide que l'on pourra songer à édifier des réformes semblables à celles adoptées par l'Union Nationale pour l'Exportation.

Quoique amélioré, nous ne pensons pas que le mode existant puisse conduire quelque jour, à lui seul, à une organisation rationnelle : fondé à tous les degrés sur la concurrence et l'individualisme, il est par essence même, opposé à toute entente profonde et durable. « Aujourd'hui, le travail vainqueur c'est seulement le travail collectif, méthodiquement ordonné » ⁽⁵⁾, si nous jetons, une fois de plus, un regard sur ce qu'ont fait nos devanciers, américains et italiens, nous voyons que la meilleure façon de parvenir à ce travail méthodique réside dans l'organisation coopérative, grâce à laquelle ils ont obtenu des résultats excellents, non seulement par ses avantages propres, mais encore par l'exem-

(5) M. Auge-Laribé : Syndicats et Coopératives agricoles, p. 2.

ple qu'elle a donné aux producteurs et commerçants libres qui, par la force des choses, ont dû suivre le mouvement et entrer dans la voie du progrès.

SECTION II

ORGANISATION DES VENTES PAR FEDERATION DE COOPERATIVES

§ 1. — LA VENTE DES FRUITS PAR L'INTERMÉDIAIRE DES COOPÉRATIVES AUX ETATS-UNIS ⁽¹⁾

La fondation des premières Coopératives aux Etats-Unis remonte aux environs de 1890. Leurs débuts furent très pénibles et n'apportèrent que des déboires en raison à la fois de l'individualisme des producteurs, d'une mauvaise distribution, des transports défectueux, de la résistance de certains intermédiaires mal éclairés et aussi, parce que, parmi leurs membres, il y avait des expéditeurs non producteurs et des commissionnaires : « C'était, écrit M. Cardinal, mettre les loups dans la bergerie » ⁽²⁾, situation qui ressemblait étonnamment à celle que nous voyons en France actuellement. Grâce à la ténacité des promoteurs, les échecs redoublés furent surmontés. Néanmoins, ce n'est que pendant et après la guerre que les Coopératives ont atteint leur plein

(1) D'après la Mission Algérienne aux Etats-Unis et l'Exportation des produits agricoles, Publication du P.-L.-M.

(2) Rapp. cité, p. 29.

développement et qu'a pu être mise sur pied la vaste organisation commerciale dite « Exchange System ».

Les exchanges sont particulièrement nombreux en Californie et en Floride, Etats éloignés des centres de consommation, car, nous devons le dire tout de suite, c'est surtout pour l'expédition que la Coopérative peut jouer un rôle primordial : les motifs de dépréciation de la marchandise sont innombrables et du fait de l'éloignement du propriétaire, ils sont incontrôlables, inconvénients qui disparaissent avec les Exchanges dont les représentants sur place peuvent contrôler efficacement les avaries et les cours.

L'échange n'est pas à proprement parler une Coopérative, il correspond à ce que nous appellerions une Fédération de Coopératives en vue de la vente. Il comprend trois degrés :

- 1° Les associations locales de producteurs : Contract shippers ;
- 2° Les District exchanges ;
- 3° L'Exchange.

A. — *Les associations locales.*

Dans chaque centre de production, les cultivateurs se groupent en associations locales organisées en général sous forme de sociétés anonymes, mais il est prévu dans les statuts qu'elles sont exploitées pour le bien de tous et non en vue de réaliser des bénéfices, en conséquence il n'est distribué ni intérêt, ni dividende aux porteurs d'actions. La libération de celles-ci s'effectue, le plus souvent, par des retenues sur les prix de vente des produits. Le cultivateur

s'engage à livrer la totalité de sa récolte à l'association.

La fonction primordiale de ces groupements est de rassembler les fruits, de les trier, de les emballer et de les livrer sur wagon. A cet effet, chacun d'eux dispose d'un ou plusieurs « Packing Plants » ou stations d'emballage et d'installations frigorifiques.

Chaque adhérent est payé au prorata de la valeur vraie de sa récolte, c'est-à-dire en fonction de la quantité et de la qualité. Pour cela, lorsqu'à la station d'emballage, on passe des fruits d'un propriétaire à ceux d'un autre, les chargeurs, à l'entrée des machines à traiter, marquent un temps d'arrêt : l'apport de chacun est ainsi facile à déterminer. Après chaque livraison à la station, le fermier reçoit un relevé du nombre de colis emballés, par catégorie : c'est sur ces relevés qu'il sera réglé en fin de saison.

Lors des expéditions, les adhérents perdent leur individualité, toutes les récoltes sont fusionnées et vendues sous la marque de l'association.

Celle-ci fournit le personnel pour la cueillette et fait l'emballage au prix courant, mais comme son prix de revient est moindre, elle y trouve un bénéfice qui lui sert à compléter ou à réparer son outillage ; elle groupe aussi des achats de matériel et d'ingrédients et fait profiter les cultivateurs de prix avantageux.

Ces associations locales sont dirigées par un directeur appointé et élisent parmi leurs membres un Conseil d'administration composé de cinq à sept personnes, dont une est désignée pour représenter le Conseil au District Exchange.

Sont assimilés aux associations locales les grands producteurs exploitant pour leur propre compte des vergers et des stations d'emballage, lorsqu'ils adhèrent à un échange.

B. — *Les District exchanges.*

Ils englobent de deux à vingt associations locales et sont organisés sur le même modèle : ce sont des sociétés anonymes dont le capital est souscrit par les unités locales ; le Conseil d'administration est formé par les délégués de ces dernières ; un directeur appointed est à leur tête.

Les associations de district ont un rôle purement commercial. Elles répartissent les ordres de vente entre les « contract shippers » ; donnent les indications à l'organisme central sur les quantités et les qualités de fruits qu'elles tiennent à sa disposition à un prix minimum de x dollars par qualité, si ce prix n'est pas atteint, elles seules peuvent accepter un prix inférieur.

Pour couvrir ses frais, au début de chaque saison, le District exchange fixe un certain prélèvement par caisse de fruits ; si ce prélèvement est supérieur aux frais, à la fin de la saison une ristourne est faite aux associations locales.

C. — *L'exchange.*

L'Exchange est une Fédération des District exchanges et des Direct contract shippers (Associations de producteurs non affiliées à un district exchange). Le Conseil d'administration est composé de délégués des associations de district au prorata des expédi-

tions faites les années précédentes ; il se réunit chaque semaine en réunion publique. Un fonds de roulement est constitué par une retenue d'environ 7 % sur le montant des ventes.

Le rôle de l'échange est d'assurer une bonne répartition des récoltes sur les marchés offrant les prix les plus élevés ; de rechercher des débouchés nouveaux et de diriger les agriculteurs vers les productions les plus rémunératrices. L'échange est divisé en plusieurs services s'occupant chacun d'un travail bien défini. Ces services sont en général :

1° Le service des ventes qui a pour fonction de placer le tonnage total de la récolte des adhérents, il possède sur les principales places des agents vendeurs payés au mois ; des gratifications annuelles leur sont distribuées pour les intéresser. Avant chaque saison, ces agents se réunissent avec les producteurs pour fixer les modalités de la politique des expéditions.

Voici comment se passe le processus de la vente :

Chaque district exchange indique, par téléphone, à l'organisme central qu'il tient à sa disposition des fruits des qualités 1, 2, 3 aux prix minima de x, y et z dollars. D'un autre côté, l'Exchange a reçu de ses agents sur les différents marchés des informations sur les possibilités de vente : par exemple cinquante wagons sur Philadelphie, quarante sur Washington, etc.

L'Exchange téléphone alors ses commandes de la manière suivante :

« Premier district envoyez cinquante wagons sur Philadelphie ».

« Deuxième district envoyez quarante wagons sur Washington ».

Prenons le premier district : en possession des ordres de l'Exchange il téléphone aux Associations locales ou aux expéditeurs directement affiliés : « Association A : envoyez dix wagons à Philadelphie ; Association B : envoyez vingt wagons à Philadelphie ; expéditeur N : envoyer cinq wagons à Philadelphie, etc. ».

A la réception de la marchandise, les agents de l'Exchange la répartissent entre leurs clients : grossistes, magasins à succursales, etc.

2° Le service des transports qui est chargé de discuter les tarifs, de faire les réclamations, de demander des améliorations dans le matériel et dans les horaires. Il collabore avec les Compagnies de chemins de fer pour établir des règles d'emballage et de chargement destinées à diminuer les avaries.

3° Le service agricole qui élabore les standards auxquels devront satisfaire les produits vendus par l'Exchange et en surveille l'application. Il donne des conseils aux agriculteurs concernant les espèces à cultiver, l'emploi des traitements antiparasitaires, etc.

4° Le service de la publicité qui est l'objet d'une attention particulière et se voit attribuer des sommes considérables perçues au moyen d'une redevance sur chaque colis vendu : en 1932, la « California Fruit Growers Exchange », spécialisée dans la vente des agrumes, prélevait cinq cents par caisse d'oranges et dix cents par caisse de citrons.

5° et 6° Les services du contentieux et de la statistique.

Très souvent, les Exchanges ont des filiales pour l'achat en gros du matériel pour l'utilisation des fruits non standards : fabriques de compote, d'extraits ; la « Fruit Growers supply Co », filiale de la « Fruit Growers exchange », exploite 28.000 hectares de forêts et des scieries pour la construction des emballages. Ces filiales sont organisées en sociétés anonymes dont les actions sont possédées par les associations locales. Elles ristournent à leurs membres qui sont aussi leurs clients, les bénéfices qu'elles ont réalisés, proportionnellement aux achats faits par chacun d'eux.

Si, dans la Californie, la Floride et quelques autres Etats qui produisent des agrumes, des poires, des pommes, fruits susceptibles d'être expédiés très loin, les Exchanges sont florissants, par contre dans les régions produisant des fruits périssables et vendant leurs produits sur place (c'est le cas de la région Est), ils végètent. Ceci prouve que l'organisation coopérative n'a pas partout la même utilité et qu'avant d'adopter, dans une contrée, un tel système, il convient d'être prudent et d'étudier si, en fait, il correspond bien à la situation économique, s'il a des chances d'être viable : précisément, une des causes de la crise des fruits aux Etats-Unis en 1930 a résidé dans le capital exagéré qui a été investi dans les exploitations : à la première chute des prix il a été impossible de le rémunérer, la ruine a suivi.

§ 2. — LES COOPÉRATIVES DE VENTE EN ITALIE ⁽³⁾

Dans les directives générales données par le gouvernement fasciste pour intensifier le mouvement des exportations agricoles, deux principes se dégagent : celui de la sélection du produit et celui de l'organisation des ventes : c'est ainsi qu'on a créé l'Istituto Nazionale per l'Esportazione et. parallèlement, qu'on a favorisé la formation de Coopératives de vente. Une Section de la Fédération italienne des Coopératives agricoles, appelée Section des Ventes collectives des Produits du Sol, connue sous les initiales S. V. C., s'est fondée en adaptant le système des Exchanges américains à l'Italie. Comme les Exchanges, la S. V. C. a trois degrés : les Coopératives locales, les agences régionales et le bureau central de Bologne.

A. — *Les Coopératives locales.*

Elles sont constituées en sociétés anonymes dont les actions sont réparties entre les producteurs adhérents, ceux-ci choisissent le directeur. Ils s'engagent, sous peine d'exclusion, à envoyer toute leur récolte à la Coopérative et à suivre les règles édictées par le Bureau de Bologne.

Chaque Coopérative est dotée d'une station de préparation et d'emballage des fruits. Quand un adhérent fait une livraison, elle est triée et on lui délivre un reçu indiquant, par qualités, le tonnage apporté,

(3) D'après J.-B. Verlot : « Production et Commerce des Fruits en Italie » ; G. Mathieu : « Contribution à l'étude économique de l'Italie en 1932 » ; L'Exportation des produits agricoles (Publication P.-L.-M). Un rapport des Conseillers du Commerce extérieur.

puis, les récoltes de tous les membres sont mêlées en vue de subir les autres opérations (brossage, lavage). Sur chaque colis est apposée la marque de la S. V. C. et celle de la Coopérative.

B. — *Les Agences régionales.*

Leurs agents ont surtout un rôle d'inspection : ils font, à l'improviste, de fréquentes visites aux Coopératives afin de surveiller leur fonctionnement. Elles sont également chargées d'aviser par téléphone le Bureau de Bologne des tonnages disponibles dans leur circonscription respective.

C. — *Le Bureau central de Bologne.*

Ce bureau centralise toutes les expéditions de chaque Coopérative. En fin de campagne, le montant total des ventes, par produit et par qualité, est établi pour l'ensemble des Coopératives et réparti entre elles au prorata de leurs expéditions, déduction faite des frais divers et d'un pourcentage destiné à couvrir les dépenses du Service central. A son tour, au vu des reçus des membres, chaque association locale leur verse la part qui leur revient.

Mais l'activité la plus intéressante du Bureau est celle dont il fait preuve dans l'organisation de l'exportation des produits des Coopératives. Il a des agents sur les principaux marchés de l'étranger qui le renseignent sur les conditions générales de ces marchés : les cours, la tendance, les possibilités d'absorption, les goûts de la clientèle et surveillent la bonne présentation des envois : il centralise toutes

ces informations et il lui est dès lors facile de répartir rationnellement les envois.

Toutefois, les Coopératives adhérant à la S. V. C. sont en nombre relativement faible (49 en 1930) (4). C'est plutôt par leur exemple que par leur action personnelle qu'elles ont eu de l'influence sur l'amélioration du marché italien. Les Coopératives, par leur nature même, ont été amenées, de bonne heure, à appliquer avec soin la standardisation officielle ou celle qui était recommandée par l'I. N. E. ; d'autre part, leur organisation pour la vente aux organismes de répartition et de renseignements ayant réussi, elles ont épaulé l'action de l'I. N. E. en illustrant la valeur de ses théories, ce qui n'a pas manqué d'amener parmi les producteurs italiens une émulation féconde.

§ 3. — LA VENTE PAR FÉDÉRATION DES COOPÉRATIVES OU SYNDICATS EN FRANCE

En France, les Associations pour l'achat en commun des produits et des instruments nécessaires à la culture, Coopératives et surtout Syndicats, ont acquis un essor rapide et ont rendu d'incalculables services à notre agriculture. On ne peut en dire autant pour les Associations en vue de la vente des récoltes. Les causes ? Nul ne les a mieux résumées que M. Charles Gide :

« Celles-ci (les associations en vue de la vente) — dit-il — sont bien moins nombreuses et sont loin

(4) 52 en 1931. Leur nombre croît d'année en année.

d'avoir donné encore le résultat espéré. Et pourtant elles sembleraient très bien qualifiées pour offrir la solution la mieux adaptée aux besoins de la petite propriété, en lui procurant les avantages économiques qui lui permettraient de lutter contre la grande exploitation et, même au point de vue moral, en lui apportant le vrai remède à l'individualisme routinier qui la ronge. Mais précisément c'est cet individualisme qui jusqu'à présent a mis obstacle aux ententes fécondes. Il faut ajouter d'ailleurs que l'élimination des intermédiaires, spécialisés dans la transformation et la vente des produits agricoles, n'est pas chose facile... Tout le monde sait plus ou moins bien acheter puisque nous sommes tous consommateurs, mais savoir vendre est un art spécial qui exige des capacités commerciales et une organisation à laquelle jusqu'à présent bien peu d'associations agricoles ont pu atteindre » ⁽⁵⁾. A cela il faut ajouter les rivalités politiques ou confessionnelles qui agitent les chefs de mouvements et le fait que l'on aime assez, en France, agrémenter sa carte de visite du titre de Président ou de Vice-Président : il est pénible de s'en passer du jour au lendemain, même au nom de l'intérêt général.

En note du texte ci-dessus cité, M. Gide soulève une objection et y répond : « On dira que les agriculteurs cependant réussissent bien, individuellement, à vendre leurs produits ? Oui, tant que les commerçants viennent les leur acheter ! Mais la difficulté pour les agriculteurs c'est d'atteindre le consumma-

(5) Charles Gide : Cours d'Economie Politique, tome I, p. 248.

teur » ⁽⁶⁾, et les producteurs de fruits n'échappent pas à la règle ! Le problème de l'organisation des ventes consiste précisément à atténuer autant que possible cette difficulté : c'est le but que poursuivent les Exchanges américains, la S. V. C. italienne, c'est celui que vise en France, à leur imitation, la Fédération Nationale des Coopératives et Syndicats de Fruits et Primeurs, fondée le 15 février 1933, sous l'égide de la Fédération Nationale de la Mutualité et de la Coopération Agricole. En principe, son système de vente est calqué sur l'exemple italien, mais la différenciation en trois degrés est moins nette à cause de son évolution moins poussée. A la base nous retrouvons les coopératives et syndicats locaux, puis un délégué régional et une Fédération départementale, enfin le siège central à Paris.

Les buts de la Fédération sont clairement exprimés dans un petit tract répandu dans les milieux intéressés : faciliter l'écoulement des produits des organisations adhérentes en leur trouvant des débouchés pour la vente à la facture ou à la commission ; mettre en harmonie l'offre et la demande en dirigeant ces produits vers les lieux de consommation où ils sont demandés ; empêcher ainsi l'accumulation et la vente désordonnée, sur une même place, de marchandises identiques mais de provenances différentes et, par conséquent, éviter l'instabilité des cours.

L'influence de la Fédération Nationale s'exerce surtout dans la moyenne vallée du Rhône, grâce à la

(6) *Ibid.*, p. 249.

Fédération des Syndicats producteurs de fruits de l'Ardèche, qui a d'ailleurs largement contribué à sa création : nous allons donc étudier la Fédération Nationale en partant de ce département où elle a ses plus fortes racines.

Pour les ventes, syndicats locaux et Fédération départementale, ne présentent qu'un intérêt relatif.

Les syndicats locaux de producteurs de fruits, dont les premiers datent de 1930, ont pour but la défense de la profession, l'amélioration des vergers et l'organisation des ventes (art. 6 des statuts) et ne diffèrent pas des nombreuses associations similaires que l'on rencontre en France. A ce stade c'est la création de coopératives qui serait utile, car seules elles permettent l'accomplissement régulier des actes de commerce : malheureusement, elles sont encore peu nombreuses.

La Fédération départementale qui groupe environ 70 syndicats, a été fondée le 17 février 1932 en vue de coordonner l'action des syndicats et de défendre la production fruitière sur les marchés français et étrangers (art. 2 des statuts). Elle s'occupe surtout d'organiser la production et a créé six sections d'études concernant : 1° les pêches, fraises, abricots ; 2° les pommes et les poires ; 3° les châtaignes ; 4° les cerises ; 5° les raisins de table ; 6° fruits divers et légumes. Elle groupe les commandes de produits nécessaires à l'arboriculture et peut les livrer à de très bonnes conditions : en 1933 l'arséniate de plomb a été vendu 4 fr. 50 le kg. au lieu de 6 fr. à 10 fr. et a bénéficié en plus d'une ristourne de 1 fr. par kg. ;

elle distribue des plants, des pulvérisateurs, a fondé une exposition annuelle, etc... Elle subsiste au moyen des cotisations annuelles des syndicats (25 fr. par an pour les syndicats de 7 à 25 membres, majoration de 5 fr. par fraction supplémentaire de cinq membres), auxquelles peuvent s'ajouter des dons, des subventions et « éventuellement le produit de la vente de la marque adoptée par la Fédération pour la vente des produits » (statuts, art. 22, § 4), ce paragraphe contient en puissance toute l'organisation future : la création d'une marque implique la standardisation et un service de surveillance pour lequel la Fédération départementale sera tout indiquée. En attendant, nous sommes, en fait, en présence d'individus isolés qui paient le droit de recevoir des renseignements de l'organisme central, par leur adhésion aux groupements locaux : on ne peut pas encore parler d'une organisation collective des ventes, ce n'est qu'un embryon, seul, le bureau de Paris a des attributions commerciales bien définies.

Tout d'abord, ce bureau centralise les renseignements qui lui parviennent des principaux marchés et les retransmet aux groupements adhérents. Il possède une service de vente à la commission qui fonctionne sur une cinquantaine de marchés en France et quatre à l'étranger (Bruxelles, Genève, Bâle et Londres). Sur les plus importants, la Fédération a choisi des répartiteurs, hommes du métier sur lesquels on a pris toutes garanties d'honorabilité et de capacité professionnelle. Ils sont chargés de répartir les produits qui leur sont adressés entre les intermédiairei-

res, mandataires ou commissionnaires, qui acceptent d'être contrôlés. Sur les marchés d'importance secondaire, la Fédération a des vendeurs qu'elle surveille directement : ce qui est peut-être un peu théorique !

Tous les bordereaux des ventes effectuées à Paris passent par le siège de la Fédération où ils sont vérifiés, si des anomalies sont relevées, le vendeur en est informé et doit y apporter les corrections nécessaires, ils sont ensuite expédiés aux associations locales ; il en est de même pour les chèques. Pour les ventes en province, les bordereaux et l'argent sont envoyés directement au groupement expéditeur, s'il y a des irrégularités il doit en avertir la Fédération nationale.

Le répartiteur est rémunéré par un pourcentage sur les ventes : 2 à 3 %.

Voici le mécanisme des ventes à la commission. La Fédération met à la disposition des adhérents un type unique d'étiquette pour toute la France. Sur ces étiquettes figure le nom de la Fédération et il suffit d'y ajouter le nom de la ville destinataire. Les expéditeurs doivent prévenir par lettre la Fédération du début probable de la production. Lors de chaque expédition ils doivent avertir télégraphiquement le vendeur ou le répartiteur, en lui donnant des indications précises sur la composition de l'envoi. Ce télégramme doit être confirmé par un bordereau d'envoi expédié par lettre ; un duplicata de ce bordereau doit être adressé à la Fédération à Paris.

Il existe enfin un service de vente à la facture qui

est en rapport avec des maisons de gros sur lesquelles des renseignements favorables ont été obtenus.

Un fonds de garantie a été constitué pour indemniser les membres des pertes qu'ils peuvent éprouver en cas de non paiement de la marchandise. L'adhésion à ce fonds est facultative, quand elle a été donnée une somme de 0 fr. 50 pour 100 francs d'affaires est perçue, moyennant quoi l'assuré est indemnisé des $\frac{4}{5}$ de la somme perdue.

Ce bref aperçu sur les ventes par l'intermédiaire de la Fédération Nationale nous montre que ce procédé est encore dans l'enfance. Il fait trop appel, sur les marchés de consommation, aux commerçants libres, ce qui fut une des causes des échecs des coopératives aux Etats-Unis au début de ce siècle ; la Fédération devrait avoir des représentants uniquement rémunérés par elle, ayant exactement les mêmes intérêts qu'elle. La non application de ce précepte risque de freiner son action et ne peut s'expliquer que par ses moyens limités qui ne lui permettent pas d'avoir ses propres agents. A la production une liberté trop large est laissée aux initiatives individuelles : il faudrait adopter le type de l'association coopérative ; le syndicat, très utile au point de vue défensif, est une institution lourde quand il s'agit de passer à l'offensive. Cette transformation dépasse évidemment le pouvoir de la Fédération qui, si elle peut conseiller la coopération aux producteurs, ne peut pas la leur imposer. La coopérative, faisant perdre à ses membres toute individualité, leur impose automatiquement l'acceptation d'une discipline,

et, par la concentration qu'elle opère, permet l'abaissement du prix de revient. Elle est donc l'instrument tout indiqué pour introduire chez nos agriculteurs les méthodes modernes de préparation et de vente des fruits.

L'idée d'appliquer la coopération à la vente des fruits a été également réalisée par l'Union des Producteurs et Consommateurs du Sud-Est, constituée en 1925 sous les auspices de la puissante Union du Sud-Est des Syndicats agricoles. Cette société coopérative a pour objet : « la production, la vente, la transformation, la conservation des produits agricoles appartenant aux membres de la Société » (art. 3 des Statuts). Son siège est à Lyon. Sont admis à en faire partie tous les agriculteurs et les associations agricoles (art. 12). Ainsi nous sommes en présence d'une association semblable à la Fédération Nationale. Lors de l'adhésion les producteurs doivent souscrire une part dont le prix est de 100 francs ; toutefois, pour commencer les envois, il suffit d'en verser le quart qui peut être déduit du règlement du premier envoi à destination d'un poste de l'U. P. C. Ces postes sont au nombre de quinze. Les ventes sont effectuées pour le compte des producteurs adhérents, à la commission ; les frais suivants sont prélevés : 8 % sur le montant brut des ventes ; 1 franc par colis pour frais de place et de manutention ; frais de port ; frais de correspondance et de timbre. Toutes les expéditions doivent être faites emballages perdus, tous les types de contenants employés étant déterminés à l'avance. Les bordereaux de ventes sont

envoyés directement aux producteurs chaque jour, par le poste vendeur, les règlements sont effectués par l'U. P. C. tous les dix jours, par chèque postal. Tout adhérent peut obtenir communication des cours pratiqués le matin même sur les différents postes, par téléphone.

Les cadres de l'organisation des ventes de fruits par l'intermédiaire des coopératives existent : il ne manque plus que les coopératives. Celles-ci sont en effet peu nombreuses et disséminées, s'ignorant les unes les autres, malgré les cadres. Il n'y a pas, à notre connaissance, de statistique permettant de les dénombrer avec exactitude.

Toutes ces coopératives obéissent aux mêmes règles de fonctionnement. Une des plus anciennes est celle de Millery (Rhône), fondée en 1910, et qui est actuellement très prospère. Elle groupe 85 adhérents et dispose d'un vaste local de 1.000 mètres carrés, dont une partie avec étage, dans lequel les fruits apportés par les producteurs sont triés. Après cette opération on marque sur les carnets à souche établis au nom des coopérateurs, les quantités et les qualités apportées par chacun d'eux ; à partir de ce moment les fruits appartiennent à la collectivité. Ils sont ensuite emballés, puis expédiés à la commission ou à la facture, au nom de la coopérative. Les règlements ont lieu soit par traites émises par la coopérative sur ses clients, soit par chèques ou mandats émis par les clients eux-mêmes, et, ajoutait M. Ganet, le directeur, qui nous a fourni ces renseignements, « rarement ils oublient de payer ». Chaque semaine les comptes

sont arrêtés et les paiements sont effectués au pro-rata des quantités et des qualités livrées par les producteurs et diminués d'une retenue destinée à couvrir les frais. La coopérative de Millery traite annuellement en moyenne 250.000 kgs de fruits, dont 200.000 de pêches, le reste est représenté par des cerises, des fraises, des poires, des abricots, des prunes, des amandes et du cassis.

Une autre coopérative, celle de Chambourcy-Orgeval (FRUCO), est bien connue dans les milieux ayant des attaches avec le commerce des fruits, car elle a réussi à monter une installation ingénieuse dans un modeste immeuble rural : après avoir acquis une machine à trier les fruits, elle a créé en 1932 deux chambres froides grâce auxquelles elle a pu vendre ses produits pendant les périodes où la demande était intensive, réalisant ainsi des gains appréciables.

Lentement, très lentement, le nombre des coopératives de vente de fruits s'accroît. Ainsi, en 1935, dans les départements de la Drôme et de l'Ardèche, il n'y en avait qu'une : celle d'Anneyron (Drôme) ; en 1936, celle de Tournon (Ardèche) est venu s'y ajouter. Mais il ne suffit pas de créer des coopératives, il faut surtout qu'elles prospèrent et qu'elles s'imposent. C'est là qu'apparaît la nécessité de former des unions ayant des ramifications sur les principaux centres de consommation et mettant producteurs et clients en relations directes, ainsi sera évité l'écueil souligné par M. Charles Gide : la difficulté pour les agriculteurs d'atteindre le consommateur. Une coopérative isolée est sans force quand elle est éloignée

des grands marchés : la nécessité de constituer un réseau de ces associations n'est donc pas douteuse. Il convient toutefois d'agir avec discernement et de ne pas créer des coopératives n'importe où et n'importe comment, par pur dogmatisme : les conditions économiques et psychologiques ne doivent pas être perdues de vue :

1° Une coopérative doit acquérir une vitalité minima lui assurant la possibilité d'atteindre un degré de concentration tel, que la préparation et l'emballage des fruits arrivent à une semi-industrialisation suffisante pour que les frais supplémentaires inhérents à toute association de ce genre, soient compensés par les bénéfices laissés par l'union à chaque adhérent. Les excès dans le sens d'une trop grande immobilisation des capitaux ne sont pas à craindre en France comme aux Etats-Unis. C'est l'exemple de l'Italie qui doit nous guider : au début, les coopératives de ce pays étaient importantes, pouvant préparer jusqu'à 1.250 quintaux de fruits par jour (Coop. de Lugo) ; maintenant on tend plutôt à favoriser la création de groupements plus petits capables de traiter environ 200 qx.

2° L'intégration des coopératives ou des producteurs dans un organisme national ne présente pas une grande utilité quand ils sont à proximité de grands centres de consommation où ils ont intérêt à apporter leurs marchandises, car celles-ci ne sont pas grevées de frais de transport et parce que les ventes peuvent être facilement contrôlées.

3° Il existe dans certaines régions un état d'esprit

totalelement opposé à la coopération. Vouloir y fonder trop tôt des coopératives serait s'exposer à un échec à peu près certain qui produirait un mauvais effet et pourrait entraver la bonne marche du mouvement.

En résumé, l'organisation de la vente par une fédération de coopératives doit s'effectuer en tenant compte :

De deux facteurs permanents d'ordre économique :

a) formation de coopératives atteignant un stade de semi-industrialisation capable d'apporter des avantages substantiels aux adhérents, ce qui ne peut avoir lieu que dans les contrées où l'arboriculture est l'objet de l'activité principale des agriculteurs ;

b) utilité de s'affilier à une fédération de vente pour les exportations lointaines seulement, où le producteur ne peut exercer aucun contrôle ;

...et d'un facteur peut-être provisoire, d'ordre psychologique : opposition de certains producteurs à la coopération.

A ces facteurs s'en ajoute un autre, extrinsèque : l'hostilité de la majorité des commerçants.

En présence de l'état de choses actuel on peut dire que la progression des coopératives et de leur union en vue de la vente sera lente dans notre pays et c'est regrettable. Mais il faut espérer qu'assez rapidement elles atteindront un développement qui leur permettra de donner une impulsion salutaire à notre marché des fruits.

CHAPITRE IV

LA DISTRIBUTION DES FRUITS

SECTION 1. — LA DISTRIBUTION DANS L'ESPACE. — LES TRANSPORTS

Les transports, quoique jouant un rôle de premier plan dans le marché des fruits, ne sauraient nous arrêter bien longtemps : il ne semble pas qu'on puisse attendre de ce côté de grandes transformations, tout au moins dans un avenir prochain. Seules peuvent intervenir quelques modifications de détail. Dans l'ensemble, le transport par voie ferrée, qui est le plus généralement utilisé pour les expéditions à longue distance, est satisfaisant. Il n'en a pas toujours été ainsi. En 1903, dans une brochure intitulée : « L'agriculture et les chemins de fer en France », M. Rieu déclarait, parlant des Compagnies : « Figées dans un *statu quo* funeste, ce n'est que contraintes et forcées qu'elles acceptent les petites améliorations de détail que les événements ou la poussée de l'opinion leur imposent de force ». C'est particulièrement depuis la guerre que les Compagnies de chemins de fer ont dirigé avec intensité leurs efforts vers l'agriculture. Nous avons déjà dit

quelle avait été leur activité en matière d'amélioration de la production. Elles ont assoupli les transports en les adaptant aux conditions nouvelles issues de l'accroissement des transactions, ce qui n'a pas été sans difficulté. Les expéditeurs, par exemple, attendent presque toujours le dernier moment pour faire leurs envois (temps nécessaire au triage, attente des informations sur les marchés, etc.), aussi les trains d'acheminement des denrées partent-ils le plus souvent vers la fin de l'après-midi des régions productrices et les gares reçoivent en quelques heures quasi la totalité des expéditions de la journée ; les Compagnies ont créé dans la plupart des centres d'expédition des installations vastes et faciles à desservir pour éviter tout encombrement : naguère la gare de Perpignan ne pouvait pas charger plus de 40 wagons silmultanément ; en 1931 un nouveau faisceau de voies a été construit portant ce chiffre à 200 wagons. Dans certaines gares qui, en temps normal, n'ont qu'un trafic minime, des équipes supplémentaires d'employés sont envoyées : c'est le cas notamment de Beauchastel où la Compagnie P.-L.-M. vient en plus de faire construire un vaste hangar qui permet de procéder à la manutention des colis dans de meilleures conditions.

La marche des convois a été accélérée et dans l'avenir les gains que l'on pourra faire de ce côté seront peu appréciables. Perpignan, qui est notre centre de production le plus excentrique vis-à-vis des grands marchés de consommation du Nord et de l'Est, n'est qu'à 22 heures de Paris, 24 heures de Ge-

nève, 25 heures de Nantes, 35 heures de Londres et de Francfort, 36 heures de Bruxelles, 47 heures d'Amsterdam, 59 heures de Berlin, etc... Accroître cette rapidité serait inutile car il ne serait malgré tout pas possible d'arriver assez tôt pour le marché précédent : à moins de gagner un jour entier !

Les Compagnies encouragent l'emploi des wagons isothermes et réfrigérants pour les longs transports : en effet, dans ce cas c'est plus le « confort » du fruit qui intervient que la rapidité. En 1931 il y avait en France environ 2.300 wagons de ce type en usage (plus de 150.000 aux Etats-Unis). Mais tant que les relations internationales seront aussi relâchées qu'actuellement et tant que la France ne possédera pas un réseau suffisamment dense de stations frigorifiques, leur usage sera forcément restreint. Pour les expéditions intérieures dépassant rarement 800 km. ou 900 km., la vitesse supplée en majeure partie aux avantages du froid ; nous étudierons la possibilité de créer un réseau d'entrepôts frigorifiques dans la section 2. Pour que le froid produise ses effets optima, il doit être employé d'une manière constante et il est recommandé en cours de route de ne pas ouvrir les wagons, soit pour l'introduction de nouvelles quantités, soit pour le déchargement partiel : les Compagnies ont essayé de remédier à cet inconvénient en mettant à la disposition des usagers des cadres isothermes, permettant les chargements et déchargements partiels sans soumettre les fruits à des fluctuations de température et supprimant en outre les manipulations, puisque le cadre peut être trans-

porté de la porte de l'expéditeur à celle du vendeur ; malgré ses avantages, ce système ne connaît qu'un succès médiocre.

Les transports d'emballages vides obéissent à des tarifs spéciaux. Avant 1934 les emballages vides dits retournables, lorsqu'ils étaient renvoyés sur leur point d'expédition à plein, ne payaient que les droits d'enregistrement et de timbre alors que les emballages neufs envoyés de la fabrique à l'expéditeur étaient soumis à un tarif plus élevé, mais à la demande de divers groupements professionnels et dans le but de favoriser l'emploi des emballages perdus, les réseaux en 1934 ont adopté les conditions suivantes pour le transport de ces emballages de la fabrique au domicile de l'expéditeur :

1° Lorsque les emballages pleins sont expédiés sur un marché situé à une distance supérieure ou égale à celle qui sépare le lieu d'expédition de la fabrique, l'expéditeur paie le transport de ses emballages vides de la fabrique à son domicile suivant le tarif minimum accordé aux emballages retournables. Pour cela l'expéditeur doit se faire envoyer les emballages en port dû et doit conserver les récépissés qui lui sont délivrés ; lorsqu'il renvoie les colis pleins il conserve aussi les nouveaux récépissés et à la fin de la campagne il est détaxé sur le vu de tous ces récépissés.

2° Lorsque les emballages pleins sont expédiés sur un marché situé à une distance inférieure à celle qui sépare le lieu d'expédition de la fabrique d'emballage, l'application du tarif minimum porte seulement

sur une distance égale à celle qui sépare le marché de vente du lieu d'expédition ; pour le surplus c'est l'ancien tarif des transports d'emballages neufs qui s'applique. Il semble bien que les Compagnies pourraient se passer de ce *distinguo* et appliquer toujours le tarif minimum aux emballages neufs de la fabrique au lieu d'expédition, sans qu'il en résulte pour elles de gros sacrifices : les paroles de M. Rieu ⁽¹⁾, à propos des améliorations de détail, seraient-elles encore d'actualité ?

Toutes ces questions de tarifs, très importantes pour l'usager, ne présentent pour nous qu'un intérêt secondaire. Il nous est impossible de décrire ici les retouches que l'on y apporte chaque année.

Les milieux professionnels reprochent aux Compagnies de ne pas avoir une politique d'exportation, d'essayer de se ravir mutuellement le trafic, alors qu'il importe peu que les produits français sortent par tel ou tel endroit de la frontière : l'essentiel c'est qu'ils soient transportés aux prix les plus bas et avec la plus grande rapidité. De plus, nos réseaux ont accordé pendant longtemps des prix de faveur aux marchandises espagnoles et italiennes transitant sur notre territoire, afin de concurrencer les chemins de fer suisses, allemands et belges et ne faisaient rien de semblable pour les exportateurs français : ce n'est qu'en 1935 que ces derniers ont pu bénéficier d'une baisse de 30 % sur les transports de fruits en grande vitesse destinés aux places étrangères.

Nous avons indiqué dans la première partie que

(1) Citées p. 189.

les marchés de nos grandes villes étaient en général, pour ne pas dire toujours, dans un état matériel déplorable. Un excellent remède résiderait dans la création de gares-marchés, création qui ne dépend pas uniquement des Compagnies de chemins de fer mais aussi des municipalités. Il en existe en Italie, la plus connue est celle de Vérone, mais elles sont entièrement édifiées en vue de l'exportation et de l'expédition ; en France elles devraient plutôt être conçues en vue de la réception et imiter les gares-marchés américaines. Celles-ci ont été ouvertes par les Compagnies dans les principales villes de l'Est pour faciliter les opérations délicates et rapides nécessaires à la bonne livraison des denrées périssables. Ces gares sont organisées pour permettre la vente, soit aux enchères, soit de gré à gré, par wagons complets ou par lots, ou la consignation des wagons et leur réexpédition sur une nouvelle destination. Toutes ces opérations étant concentrées en un même lieu on évite les pertes de temps et les frais superflus nés des manutentions successives et des camionnages qui doivent être accomplis pour amener les denrées de la gare au lieu du marché.

Les rames de wagons sont amenées le long des plates-formes couvertes élevées au niveau du plancher des wagons ; l'examen des marchandises est ainsi grandement facilité. En outre ces gares comprennent :

1° des halls destinés à l'exposition des marchandises vendues par lots ;

2° des quais pour les marchandises vendues par wagons complets ;

3° des locaux commerciaux : bureaux, salles de réemballages, etc. ;

4° des salles de ventes aux enchères ;

5° en général un frigorifique.

Les ventes aux enchères sont facilitées par la standardisation : elles sont faites dans des salles spécialisées sur le vu de quelques colis témoins prélevés dans chaque wagon en présence des représentants des Compagnies de chemins de fer ⁽²⁾.

A Lyon il est question depuis pas mal d'années de construire une gare-marché. Dans cette ville, elle serait mieux placée que partout ailleurs car, en plus de sa propre capacité d'absorption, la ville de Lyon est une véritable plaque tournante bien située pour la réexpédition vers la Suisse et l'Allemagne et elle soulagerait un peu le marché parisien de ce rôle pour toute la région Nord-Est de la France. Mais des difficultés financières, d'autres avec l'autorité militaire à propos du choix du terrain, ont fait abandonner ce projet grandiose de gare de répartition pour un autre plus modeste, prévoyant simplement l'approvisionnement de la ville.

Dans nos autres grands centres urbains, rien, à notre connaissance, n'a été fait et cependant de pareilles installations seraient indispensables : les fruits seraient enfin manipulés à l'abri, proprement et rapidement ; la bonne ordonnance de toutes les opérations permettrait une surveillance facile, les frais de camionnage et de manutention seraient fortement diminués. L'amélioration de l'approvisionnement des

(2) D'après M. Cardinal : *Op. cit.*, p. 82.

grandes agglomérations est un problème trop important pour qu'il continue encore longtemps à être négligé comme il l'est actuellement ; il faut espérer que les municipalités, les Chambres de commerce, et à leur défaut l'Etat, s'en occuperont bientôt avec toute l'attention qu'il mérite.

Après ces quelques généralités sur les expéditions de fruits, nous allons en étudier le mécanisme, en prenant l'exemple d'envois partant de la gare de Beauchastel.

Lorsque les diverses formalités de pesage et de constatation du nombre de colis ont été accomplies, les employés classent les colis par destination et les échelonnent le long du quai. Comme la formation du train est connue à l'avance et qu'il s'arrête à peu près toujours au même endroit, chaque envoi se trouve automatiquement placé devant le wagon affecté à sa destination, ce qui simplifie le chargement. Quant aux wagons complets, chargés à l'avance, ils sont accrochés au train à la place qui leur revient. Ces trains sont dits *collecteurs* ; ils partent de la région vauclusienne où commence leur chargement qui est complété en cours de route. Ils arrivent ainsi à Chasse, entre Vienne et Lyon, où les wagons sont autant que possible chargés à plein et où les trains définitifs sont formés et partent dans les diverses directions : Paris, Est, Ouest.

Les expéditeurs isolés ne pourraient presque jamais bénéficier des tarifs réduits payés par les transports effectués en grande quantité, par exemple par wagons de 5 tonnes : ils s'adressent alors à des mai-

sons de groupages qui réunissent sous leur nom un certain nombre d'envois d'expéditeurs différents et obtiennent de cette façon le droit de se faire appliquer les tarifs destinés aux grosses quantités.

Ce procédé de groupage est assez récent : il a été inauguré en 1908 à Châteaurenard et depuis a fait d'immenses progrès ; il n'est pas de région de France productrice de fruits ou de légumes qui ne possède une agence de groupages. Les maisons qui se livrent à ce genre d'opérations ont leur siège à Paris et faisaient à l'origine uniquement du camionnage entre les gares de la capitale et les Halles centrales. Par le groupage elles ont étendu leur activité jusque chez le producteur ; moyennant un prix forfaitaire, variant selon la distance, ces sociétés se chargent de transporter la marchandise de l'expéditeur jusque dans les locaux du destinataire ; l'expéditeur n'a aucun contact avec la Compagnie de chemins de fer.

Voici comment fonctionne le groupage ⁽³⁾ : chaque maison a sur place un représentant, le groupeur, qui est chargé de centraliser les marchandises que les expéditeurs lui apportent à la gare et en surveille le chargement dans les wagons. Le groupeur remet aux expéditeurs une fiche triple — le pointillé — sur laquelle ils inscrivent les mentions nécessaires : nom de l'expéditeur, nom du destinataire, date et lieu d'expédition, marque des colis, leur nombre, nature et poids de la marchandise ; c'est d'après ces indi-

(3) Pour une étude plus complète de l'organisation intérieure d'une maison de groupages, voir : A. Zamit : « L'évolution et l'organisation de la maison André Bahu et C^{ie} », 132 pages.

cations que la maison de groupage fait sa déclaration à la Compagnie de chemins de fer. Un exemplaire du pointillé reste à l'expéditeur, les deux autres sont envoyés par l'agent local à la maison dont il dépend : un de ces exemplaires reste dans les archives de la maison, l'autre, accompagné de la facture de transport, est remis au destinataire. La maison de groupage, agissant pour le compte des expéditeurs, acquitte les droits de timbre, le pesage, le magasinage ; elle paie aussi les droits d'octroi, s'il y a lieu.

A l'arrivée à destination, si c'est à Paris, la maison distribue les marchandises aux commerçants auxquels elles sont adressées. Dans certaines autres villes, elles ont des agents de « dégroupage » qui jouent le même rôle.

En utilisant le groupage, les expéditeurs font à la fois des gains pécuniaires et des gains de formalités :

1° Des gains pécuniaires : le transport des pêches de Beauchastel à Paris revenait, en 1935, à 414 fr. 10 la tonne pour un chargement de 5 tonnes ; à 374 fr. 05 la tonne au delà de 5 tonnes, alors que le tarif de détail était de 483 francs la tonne ; or, la plupart du temps c'est ce dernier prix que doivent payer les expéditeurs, prix auquel il faut encore ajouter les frais de charrois de la gare de Lyon aux Halles centrales (40 fr. la tonne) et divers frais d'octroi, de pesage, etc., soit, en tout, près de 550 fr. Comme le prix forfaitaire des maisons de groupage était fixé à 500 francs (4), on voit tout l'intérêt que ce procédé présente pour les expéditeurs.

(4) De Perpignan à Paris : 656 fr.

2° A ces gains pécuniaires viennent s'ajouter des gains de formalités : les expéditeurs n'ont pas à établir de déclaration au départ, un simple pointillé suffit ; en cas d'avaries ou de manquants ils n'ont pas à entrer en longs pourparlers avec les Compagnies ; enfin ils n'ont pas à s'occuper du camionnage de leurs produits de la gare d'arrivée aux locaux du destinataire.

Quant aux maisons de groupages, leur bénéfice résulte de la différence entre le prix forfaitaire qu'elles demandent et celui qu'elles paient à la Compagnie de chemins de fer, qui est en général le plus faible (dans notre exemple : 374 fr. 05), augmenté des frais de charrois, d'octroi, etc., à destination.

Exceptionnellement, lorsque dans une région productrice existent des localités éloignées de la gare, le groupeur fait appel à des camionneurs régionaux qui peuvent aller chercher les marchandises jusqu'à 40 et 50 kms pour les apporter à la gare possédant un agent de groupages. C'est le cas pour la gare de Beauchastel où des camionneurs vont notamment jusqu'à Saint-Fortunat (12 kms, prix 40 fr. la tonne) et Saint-Sauveur-de-Montagut (25 kms, prix 60 fr. la tonne). Remarquons que parfois les particuliers ont intérêt à faire quelques kilomètres de plus pour porter leurs produits à une gare desservie par une agence de groupage, si la gare de leur localité n'en a pas.

La création du groupage n'a pas été sans faire naître des frictions entre les réseaux et les maisons organisatrices : auparavant les producteurs s'adres-

saient directement aux Compagnies qui assuraient également la livraison à l'arrivée à Paris où elles avaient d'importants services de factage qui ont été partiellement abandonnés après l'apparition du groupage. La tension, qui fut particulièrement forte vers 1911-1913, a disparu aujourd'hui.

Depuis quelques années la concurrence des transports par route s'est fait sentir : si elle est presque négligeable pour les longs parcours, elle se manifeste nettement sur les distances de 100 à 300 kms. Ce nouveau mode de transport a beaucoup contribué à donner une impulsion nouvelle à la création des marchés locaux où les négociants des grands centres voisins viennent se ravitailler, enlevant ainsi de la clientèle aux chemins de fer.

Il est presque impossible d'évaluer quelle est la part des transports automobiles dans le trafic des fruits, les transporteurs et les commerçants ne tenant pas de statistiques ou bloquant celles des fruits et des légumes ; de plus certains services routiers, qui ne sont que les pourvoyeurs des chemins de fer, ne doivent pas entrer en ligne de compte. Il est préférable de s'abstenir de toute estimation.

Des expéditeurs de raisins du Vaucluse envoient leur marchandise à Paris par la route et, évitant notamment les frais de camionnage dans cette ville, arrivent à économiser 80 francs par tonne sur le transport par voie ferrée (5).

De Beauchastel à Lyon les camions prennent 170

(5) D'après le rapport de M. Dekeirel : Le problème de la répartition des fruits.

francs par tonne et le train 133 francs (tarif de détail de 1935) ; si l'on considère que dans le premier cas le « porte à porte » est réalisé, que le nombre des manipulations est réduit, la différence de prix est des plus minimales. Il semble cependant que le chemin de fer présente une plus grande sécurité (moins de secousses ; régularité assurée, alors que le camion est à la merci d'une panne ou d'un accident), donc que son utilisation quasi exclusive sur les grands parcours est justifiée.

SECTION 2. — LA DISTRIBUTION DANS LE TEMPS. — LE PROBLEME DE NOTRE EQUIPEMENT FRIGORIFIQUE.

L'application du froid artificiel au transport et à la conservation des fruits a renouvelé un commerce qui sans cela n'aurait jamais eu le caractère international et même transcontinental qu'il a de nos jours puisqu'il nous est possible de manger, dans toute leur fraîcheur, des fruits du Cap ou de l'Australie. En France, malgré plusieurs essais, nous sommes très en retard : notre équipement frigorifique a besoin, sinon d'être créé de toutes pièces, tout au moins d'être complété dans une très large mesure. Une fois de plus nous allons faire appel à l'expérience américaine, non pour l'imiter, car ce pays est à une autre échelle que le nôtre, mais pour en tirer un enseignement.

L'idée d'appliquer la réfrigération à la conservation des fruits est née aux Etats-Unis en 1878 où,

pour la première fois, une société de fabrication de glace construisit dans ce but un entrepôt frigorifique à New-York. Depuis, les installations se sont multipliées et sont représentées actuellement par plusieurs millions de mètres cubes de chambres froides spécialement aménagées pour l'entrepôt des fruits. Ces installations appartiennent tantôt à des sociétés qui les louent, tantôt à des groupements coopératifs. Elles sont établies sur les lieux de production ou au voisinage des agglomérations et servent à stabiliser les cours, laissant la marchandise s'écouler quand elle est demandée, la bloquant en période d'abondance. On les rencontre en général aux abords des gares, ce qui facilite le chargement des wagons auxquels elles sont reliées par des portes à soufflet, de manière que les fruits n'entrent pas en contact avec l'air chaud extérieur.

Il n'est pas exagéré de dire qu'aux Etats-Unis la technique du froid commence au moment de l'établissement de la plantation ; en effet, la réfrigération à elle seule ne parvient pas à garantir une bonne conservation : la qualité et la variété des fruits interviennent aussi.

En premier lieu la qualité : il faut que les fruits soient homogènes, sans meurtrissure pour être uniformément soumis à l'action du froid, ce qui implique une standardisation assez poussée et des soins lors de la cueillette.

En deuxième lieu, toutes les variétés ne présentent pas les mêmes aptitudes de résistance. « Il faut savoir d'avance que la prune « Wickson », cueillie à

un point très voisin de sa maturité complète, se conserve très bien en entrepôt frigorifique à la température de 0° ou de 0°5 pendant une dizaine de semaines, après quoi elle peut se maintenir pendant une dizaine de jours en bon état marchand ; que la « Burbank » ne résiste guère que pendant 4 ou 5 semaines et doit être consommée dans les 4 ou 5 jours qui suivent sa sortie du frigorifique ; que les poires Doyenné d'Alençon, Lawrence, Colmar d'hiver, Beurré Anjou, Beurré Bosc, Doyenne du Comice, Florelle, résistent et se maintiennent dans de bonnes conditions pendant plus de 3 mois ; certaines mêmes, comme la Doyenné d'Alençon, pouvant aller jusqu'à 6 mois, tandis que les Beurré Clairgeau, B. C. Williams, Wilder, Madeleine, Beauté flamande, ne supportent pas l'entrepôt frigorifique à 0° pendant plus de un à deux mois ; que les oranges Valencia late sont susceptibles de supporter pendant 20 semaines la température de 0° centigrade, etc... Il faut, en un mot, que les facultés plus ou moins grandes de conservation d'un fruit soient connues dès la plantation du verger et entrent dans les considérations qui conduisent le cultivateur moderne au choix de tel ou tel fruit, lorsque celui-ci est destiné au commerce ou à l'exportation » (6). Or nos producteurs sont très mal renseignés sur ce point et en général sur tout ce qui concerne les qualités commerciales d'un fruit.

Il est démontré que pour produire pleinement son effet, le froid doit être appliqué au fruit aussitôt que possible après la cueillette : des poires Williams,

(6) J. Brichat. Rapport cité, p. 179.

conservées cinq semaines à 0°, ne présentent aucun déchet après cette période si elles ont été refroidies 24 heures après la cueillette ; mais le déchet est du quart environ si elles ont été soumises au froid 4 jours après avoir été cueillies (7) ; de nombreuses expériences analogues corroborent cette observation : la réfrigération immédiate du fruit est donc hautement désirable. Aux Etats-Unis, à côté de toute station d'emballage existe invariablement un local aménagé pour rafraîchir les fruits dès leur arrivée à l'établissement en attendant leur expédition : c'est la préréfrigération (precooling). Cette préréfrigération doit être à la base de toute consommation du fruit si l'on veut obtenir de bons résultats : c'est ce qu'avait constaté le Congrès international du froid qui se tenait à Buenos-Ayres en septembre 1932, en émettant le vœu suivant :

« Que la pratique qui consiste à procéder au pré-refroidissement des fruits dans la région ou, si possible, dans le lieu même de production, soit invariablement appliquée, sauf, bien entendu, dans le cas où il est reconnu préférable ou nécessaire, suivant la nature, la destination ou l'usage ultérieur de ces fruits, de traiter ceux-ci par congélation rapide ;

Que cette pratique, reconnue utile et avantageuse pour la bonne conservation des fruits à l'état réfrigéré, fasse, dans tous les pays, l'objet d'une collaboration étroite entre toutes les parties intéressées dans ce commerce » (8).

(7) Monvoisin : « Utilisation du froid pour la conservation des fruits », p. 17 (publicat. P.-L.-M.).

(8) D'après l'*Echo des denrées périssables*, numéro spécial sur l'« application du froid à la conservation des fruits et légumes », 1933.

Cette préréfrigération est nécessaire, car c'est d'elle que dépend, par la suite, le bon conditionnement des fruits. Elle permet de laisser le fruit sur l'arbre jusqu'à sa première maturité, lui assurant ainsi une meilleure qualité ; d'attendre, éventuellement, deux ou trois jours pour réunir un wagon complet de certains fruits délicats qui sans cela devraient être envoyés en détail ; de ralentir la maturation, élément principal qui assurera la résistance des produits jusqu'à leur consommation. Actuellement, en France, la plus grande partie des fruits envoyés dans des wagons frigorifiques sont chargés sans avoir subi la préréfrigération : cela n'occasionne aucun ennui sur les faibles parcours et lorsque les fruits sont destinés à être consommés à l'arrivée, mais s'il fallait les conserver pendant une assez longue période, ils s'altéreraient. Ainsi, naguère, en Afrique du Sud, les fruits qui étaient chargés chauds dans les navires frigorifiques arrivaient très mal en Angleterre à cause de leur arrimage compact dans les cales : des cargaisons entières ont été perdues ; on a alors pensé à les soumettre à la préréfrigération pendant 24 heures et, maintenant, la traversée, qui dure à peu près un mois, se fait parfaitement ; après leur arrivée les fruits préréfrigérés peuvent encore être conservés en frigorifiques.

L'application du froid à la conservation des fruits est encore peu utilisée en France. Une des organisations qui se distingue le plus est la Société des Entrepôts Frigorifiques Lyonnais, qui travaille en liaison étroite avec la Compagnie P.-L.-M. Cette société

possède à Lyon un vaste entrepôt relié à la gare de Perrache et dont l'ensemble des chambres froides a une capacité de 22.000 mètres cubes ; à Valence, une gare frigorifique régionale de 5.500 mètres cubes ; ces chiffres ne sont d'ailleurs pas très significatifs pour les fruits car dans ces installations toutes les denrées périssables sont acceptées (viande, fromages, œufs, etc.) ; des stations d'une plus faible puissance existent à Bourg, Romans et Saint-Rambert-d'Albon. Pour nous, cette dernière est la plus intéressante ; créée en 1924 avec le concours du P.-L.-M. et de la Société française des transports et entrepôts frigorifiques, elle est spécialement conçue pour la pré-réfrigération des fruits et peut traiter deux wagons par jour. Le dispositif de cette station est très simple : il consiste en trois chambres froides, l'une servant de réserve de glace, les deux autres étant utilisées pour refroidir les fruits qui, ensuite, peuvent être chargés, sous un hall couvert, dans des wagons frigorifiques. Cette station, malgré son bon fonctionnement, n'a pas vu affluer les expéditeurs : chose qui se produit souvent dans les expériences de ce genre et qui peut s'expliquer par le manque d'habitude des producteurs et par la courte durée qui sépare, en général, la cueillette du fruit, de sa consommation (distances courtes, transports rapides, consommation immédiate après l'arrivée du fruit sur les marchés urbains).

C'est en effet la situation actuelle de notre marché, confiné à l'intérieur de nos frontières, qui constitue le principal obstacle à la généralisation de l'emploi

du froid artificiel pour les fruits. L'observation des faits montre que c'est toujours la recherche de l'amélioration des conditions de transports à longue distance qui est à l'origine d'un équipement frigorifique perfectionné : Californie, Afrique du Sud ; le cas de l'Italie est particulièrement frappant : les centres de Bologne et de Vérone ont été construits à peu près uniquement en vue de l'exportation. L'Algérie, éloignée des marchés de consommation européens, surtout à cause de la traversée maritime qui allonge la durée du transport, serait susceptible de tirer un meilleur parti que la France de l'utilisation du froid : entres autres avantages, si les marchandises étaient prérefrigérées avant d'être embarquées, les expéditeurs pourraient utiliser les navires à marche lente dont les tarifs sont inférieurs à ceux des navires rapides.

En France, tant que les exportations ne progressent pas, on devrait faire usage du froid pour régulariser les ventes et pour étendre la période de consommation des fruits : il faudrait donc multiplier les entrepôts qui n'existent guère que dans les ports et dans les très grandes villes. Un exemple remarquable de régularisation du marché est fourni par la gare frigorifique de Valence pour la poire William, très cultivée dans cette région. La cueillette de ce fruit est effectuée pendant un laps de temps très court et si toute la récolte était vendue à la fois il en résulterait un engorgement, d'où un effondrement des prix. Mais grâce au stockage frigorifique (surtout pratiqué par les commerçants, mais les producteurs

y viennent aussi), les ventes peuvent être échelonnées sur deux mois et demi, temps pendant lequel la conservation est parfaite.

Pour la conservation à longue échéance de certains fruits, les raisins notamment, l'entreposeur risque d'avoir des mécomptes car le public préfère acheter des fruits dits de saison : en hiver, des oranges, des bananes, des pommes. La Fédération française des Stations Uvales ayant voulu vendre des raisins en hiver, au cours pratiqué en septembre, dut y renoncer, faute d'un nombre suffisant d'acheteurs. Une propagande vigoureuse mettrait certainement fin à cette habitude : ainsi la banane se vend à toute époque de l'année parce qu'elle est l'objet d'une publicité constante.

Les tarifs des entrepôts frigorifiques sont assez bas par rapport aux gains qu'ils permettent souvent de réaliser et ne doivent pas rebuter les usagers (°). Voici quels étaient les tarifs appliqués par les En-

(9) Durant ces dernières années, quelques mécomptes, dus au manque d'expérience, ont été enregistrés par les usagers. On nous a cité le cas de producteurs qui avaient entreposé des poires dans un frigorifique, afin de les vendre à un moment propice ; or, on s'aperçut que tous les colis jusqu'à une hauteur de 1 mètre environ, étaient invendables : l'air froid s'étant accumulé dans les parties inférieures de la chambre, avait soumis les fruits à une température trop rigoureuse. On n'avait pas pu le contrôler pour la simple raison que les thermomètres-témoins étaient placés trop haut. D'ailleurs, malgré leurs pertes, certains de ces producteurs firent des bénéfices importants. Des bévues de cet ordre ne se reproduisent pas deux fois et ne doivent pas décourager les entreposeurs habituels.

A ce propos, il est peut-être bon de faire remarquer que beaucoup de fruits supportent sans danger la température de 0 degré, car leur jus, contenant en solution des sucres et accessoirement des sels, ne forme de la glace qu'aux environs de — 2 degrés (Monvoisin, *op. cit.*, p. 14).

Un autre exemple du manque d'expérience des intéressés résulte

trepôts Frigorifiques Lyonnais, au 1^{er} août 1936, pour les pommes et les poires, qui sont les fruits le plus communément stockés :

I. — *Pommes.*

4 semaines indivisibles : 14 fr. 50 par 100 kgs.

Par semaine suivante : 3 fr. 20 par 100 kgs.

Assurance incendie : 0 fr. 50 par 1.000 francs de valeur et par mois.

Forfait pour la saison (1^{er} octobre-31 mars), manutention, stockage, assurance incendie, compris : 40 francs par 100 kgs.

II. — *Poires.*

4 semaines indivisibles : 20 fr. par 100 kgs.

Par semaine suivante : 3 fr. 20 par 100 kgs.

Assurance incendie : comme pour les pommes.

Forfait pour la saison (1^{er} août-15 octobre), tout compris : 28 fr. par 100 kgs.

En outre le prix de la préréfrigération de la mar-

du dialogue suivant, échangé entre M. Sigmann, directeur de la Compagnie des Transports Frigorifiques et M. Escudier, au Congrès de la pêche, à Toulouse (juillet 1935).

M. Escudier. — Le rapporteur (M. Sigmann) a signalé qu'il arrivait actuellement à conserver la pêche jusqu'à six semaines ; or, celles que nous avons conservées jusqu'à 15 et 18 jours en chambre froide sont d'abord sans saveur et puis prennent un aspect cotonneux et ont un goût de moisissure.

.....
M. Sigmann. — La première condition serait que vous ne mettiez pas d'autre marchandise avec les pêches. Indépendamment de la question d'odeur, en particulier l'orange dégage des éthers très violents qui imprègnent les parois de la chambre froide, les fruits peuvent dégager de la chaleur. Vous ne pouvez rien dire tant que vous n'avez pas conservé des pêches seules.

(Les Journées de la pêche, comptes rendus, p. 226).

chandise contenue dans un wagon est de 150 francs.

Grâce au froid, il est désormais possible de consommer toutes sortes de fruits, quelle que soit l'époque. On peut prévoir qu'un jour il supprimera totalement l'influence de la distance et des saisons sur la nourriture de l'homme.

Si l'on veut employer le froid comme régulateur des cours, en toute sécurité, il est indispensable de « prérefroidir » les fruits, donc de créer sur les lieux mêmes de la production, de petites stations : c'est la tendance qui prévaut maintenant en Italie contre la construction d'entrepôts géants analogues à celui de Vérone, conséquence d'une politique de prestige plutôt que des nécessités économiques.

L'avenir de notre équipement frigorifique réside dans la création de petites stations de prérefrigération n'immobilisant que très peu de capitaux, ce qui exclut, à quelques exceptions près, la station fabriquant elle-même le froid, au profit de la prérefrigération au moyen de blocs de glace placés dans des salles isolées de l'atmosphère extérieure et dans lesquelles un brassage d'air serait effectué par des ventilateurs, afin d'uniformiser la température. Une installation de ce genre ne demande pas de grosses dépenses et peut fonctionner seulement quelques jours par an sans cesser d'être rentable ; si elle n'est pas à la portée de la majorité des particuliers, la moindre des coopératives pourrait en posséder une.

L'étude de ce problème nous induit à penser que pour le commerce des fruits, l'équipement frigorifique le plus rationnel serait le suivant :

1° Sur les lieux de production, des stations de pré-réfrigération à faible capacité, gérées par des coopératives.

2° Des gares régionales auxquelles seraient dévolues la conservation à longue échéance des fruits préréfrigérés et, éventuellement, la distribution de la glace aux stations environnantes.

3° Sur les lieux de consommation, des entrepôts régulateurs (ceux qui existent déjà sont la plupart du temps insuffisants ; exemple : ceux des pavillons des Halles centrales de Paris).

On parle également beaucoup de la congélation des fruits qui, à peine essayée chez nous, fait l'objet d'une industrie importante aux Etats-Unis où elle concurrence la conserverie. On l'emploie en particulier pour les petits fruits (fraises, framboises), qui doivent être consommés sous forme de pâtisserie ou de confiture. Ce procédé ne nous paraît présenter, dans l'avenir proche, un très grand intérêt dans notre pays.

CHAPITRE V

LA PROPAGANDE

La propagande, engrais des besoins, a été très longtemps négligée en France où ce sont des marques étrangères qui ont donné l'exemple pour les oranges et les bananes (Fyffes). Cette passivité, qui dure encore, vient de l'incompréhension des producteurs et de beaucoup d'expéditeurs, qui se montrent réfractaires à tout prélèvement destiné à assurer le financement d'une campagne publicitaire. Or, tous les pays font maintenant une large part à la propagande.

En Angleterre, c'est la fameuse campagne « Eat more fruit » (Mangez davantage de fruits), financée au moyen d'un prélèvement d'un demi-penny par colis de fruits importé : 50 % étant à la charge du commissionnaire et 50 % à celle de l'expéditeur. Avec l'argent rassemblé des insertions furent faites dans la presse, des affiches furent posées, il y eut des concours d'étalages, etc... Les Dominions prirent une part active à cette campagne d'où est résultée une progression notable de la consommation.

L'Italie concentre ses efforts publicitaires dans les pays étrangers : en 1935 son stand fruitier à l'Exposition de Bruxelles a été très remarqué.

Mais c'est aux Etats-Unis que la propagande, sous les formes les plus diverses, arrive à son apogée : affiches, T. S. F., presse, concours de gastronomie, boutiques au long des routes (roadside shops) vendant uniquement des fruits ou des jus de fruits aux automobilistes et autres passants, tout est mis en œuvre pour créer des acheteurs. « C'est toute une organisation qui nécessite des efforts financiers que seul peut permettre un chiffre d'affaires considérable. C'est le triomphe des coopératives de vente » (1). Les Exchanges, en effet, sont à l'origine de presque toutes les campagnes publicitaires et les entreprennent d'une façon méthodique : elles sont commencées dans un district où leur rendement est étudié et modifié jusqu'à ce qu'une formule paraisse convenable : quand elle a suffisamment fait ses preuves elle est vulgarisée dans tout le pays, puis intensifiée au fur et à mesure des disponibilités budgétaires.

En 1931, la « California Fruit Growers Exchange », voulant se rendre compte de la valeur de la publicité, se mit à prospector les Etats du Nord-Est où elle pouvait facilement contrôler le marché de Boston qui dessert cette région et parce qu'elle y discernait des conditions économiques favorables. Voici comment elle procéda :

1° Trois démarcheurs voyagèrent pendant six mois dans la région, visitant les commerçants de gros et de détail, en leur faisant comprendre l'intérêt que présentaient les produit de la marque soutenus par

(1) M. Cardinal, *op. cit.*, p. 85.

la publicité ;se mettant, au besoin, à la disposition des épiciers pour installer leurs étalages.

2° Elle fit paraître de nombreuses insertions dans la presse.

3° Elle fit apposer des affiches et distribua des tableaux-réclames.

4° Elle fit diffuser des programmes de musique et de propagande par T. S. F., trois jours par semaine et par trois postes différents.

Et, en 1931, la « California Fruit Growers Exchange » vendit sur le marché de Boston une proportion de 26 % du total général, au lieu de 18 % en 1930 (2).

En France, jusqu'à présent, la publicité la plus complète a été réalisée par la Fédération Française des Stations Uvales, souvent en collaboration avec d'autres groupements (Comité National Interprofessionnel des fruits et légumes ; Confédération Général des Producteurs de Fruits et Légumes ; Association Française des Exportations Agricoles, etc...). Elle a commencé son action en 1929, au moment où apparaissaient les prodromes de la surproduction du vin et où les marchés commençaient à se fermer. Elle a fait de rapides progrès et comptait, en 1935, 85 stands ou stations disséminés dans toute la France (dont 55 créés en 1935). C'est grâce à elle que la consommation du raisin de table, qui était de 1.121.000 quintaux en 1932, a atteint, en 1934, 2.170.000 quintaux, chiffre qui s'est abaissé à environ 1.800.000

(2) D'après M. Cardinal, *op. cit.*, p. 88.

quintaux en 1935 ; à Paris : 4.500.000 kgs en 1931 et 9.700.000 kgs en 1935 ⁽³⁾ ; à Paris également la consommation du jus de raisin est passée de 400.000 petites bouteilles en 1934 à 2.500.000 en 1935.

La Fédération des Stations Uvales agit par la publicité destinée à attirer l'œil et à retenir l'attention du public et par la propagande qui s'adresse à l'esprit critique. Elle fait de la publicité en éditant des cartes postales, des affiches et des albums luxueux envoyés à des personnes susceptibles de faire de la propagande : médecins par exemple ; de la propagande en rassemblant et en propageant l'avis des sommités médicales sur les bienfaits de « l'Uvalisme » qui passe dans les mœurs comme l'a fait le thermalisme. Enfin, la Fédération a installé un peu partout des stations uvales, sur les promenades, dans les parcs, dans les gares et des stands chez les épiciers ou les cafetiers. Parmi ces stations, il en est deux qui sont devenues classiques et qui valent la peine d'être étudiées avec plus de détail : ce sont celles des gares Saint-Lazare et Montparnasse à Paris. Celle de la gare Saint-Lazare a été créée en 1933 et concédée au buffetier qui d'abord la refusa, n'ayant aucune confiance en sa réussite. Il finit cependant par se décider et commanda pour le premier jour 500 kgs de raisins : deux heures après il n'en restait plus ! Le lendemain, il en vendit 5.000 kgs et dans la saison 147.300 kgs ! Ce dernier chiffre monta à 176.000 kgs en 1934, pour descendre à

	1934	1935	
(3) Reims :	3.000 kg.	7.500 kg.	vendus par les stations de dégustation
Lyon :	3.000 kg.	5.000 kg.	

116.000 kgs en 1935. De son côté, la gare Montparnasse vendit 65.000 kgs de raisins en 1934 et 16.000 seulement en 1935. Les prix avaient été respectivement :

A Saint-Lazare : 1 fr. 20 le demi-kg. en 1934 et 1 fr. 25 en 1935 ;

A Montparnasse : de 1 franc à 1 fr. 15 en 1934 et de 1 fr. 10 à 1 fr. 15 en 1935.

Le Service agricole du réseau de l'Etat attribue ce fléchissement à la continuation de la crise et à la chute de l'engouement : ce dernier facteur démontre d'une manière éclatante l'effet de la publicité, car sans elle cet engouement n'eût jamais eu lieu. Pour la gare Saint-Lazare, s'ajoute en plus la concurrence faite par le Bazar d'Amsterdam, très voisin, qui a créé un rayon de vente de produits alimentaires. Ce phénomène de baisse des ventes effectuées par les Stations, à cause de la concurrence des commerçants, était d'ailleurs prévu : ceux-ci, voyant le succès obtenu par la Fédération, ne tardèrent pas à l'imiter et la ménagère qui allait chercher ses raisins à la station parfois éloignée, s'adresse dorénavant au détaillant voisin : la station fait tache d'huile, son rôle publicitaire est achevé. Il se continue d'ailleurs sur un autre plan : n'ayant pas un but purement commercial, la Fédération vend des raisins de bonne qualité à un juste prix, ce qui oblige les commerçants à en faire autant, sinon ils courent le risque d'être abandonnés par la clientèle au profit des stations. Ainsi on peut concevoir toute une organisation du marché des fruits, sans contrainte, par la simple création,

pour tous les fruits, de stations analogues aux stations uvales : puisqu'elles obligent les commerçants à vendre de bons produits, elles dévaluent la mauvaise qualité et par là poussent à la standardisation ; d'autre part elles contribuent à moraliser le marché en stabilisant les prix autour du « juste prix ».

Amélioration de la qualité ;

Obtention du juste prix ;

Augmentation de la consommation.

Toute la question de l'organisation du marché des fruits est contenue dans ces trois formules. Si le plan de l'organisation du marché au moyen d'un réseau serré de « stations-étalons » est original, il est un peu chimérique. En attendant d'arriver à ce stade élevé, la Fédération tâche d'étendre sa propagande aux autres fruits, en collaboration avec d'autres groupements. Ses stands ne servant pour le raisin que pendant un temps assez court, le reste de l'année ils peuvent être utilisés pour les cerises, les pêches, les pommes, les oranges et les bananes de nos colonies, etc..., suivant la saison. Espérons que ce mouvement réussira aussi bien que pour le raisin.

Il serait d'ores et déjà facile d'améliorer la propagande en effectuant un prélèvement sur les ventes, seul le manque d'homogénéité de notre marché, les rivalités mesquines et fâcheuses qui s'y rencontrent en empêchent la réalisation.

CONCLUSION

Au terme de cette étude s'il nous fallait condenser en quelques mots notre opinion générale sur le marché français des fruits, nous dirions qu'il est en pleine évolution, à un stade intermédiaire entre le chaos et l'état organisé. Le désordre y domine encore à cause de la diversité des opinions qui s'y heurtent : les unes, mises au service d'intérêts particuliers, n'ont pour but que de sauvegarder ou de renforcer des positions dont l'utilité est pour le moins discutable ; les autres, quoique sincères et désintéressées, divergent entre elles, car elles appartiennent à des gens qui cherchent le salut par des voies différentes. Il serait cependant assez facile de trouver des terrains d'entente communs où les représentants des diverses tendances pourraient coordonner leurs efforts et se répartir harmonieusement le travail, au lieu de poursuivre tous les mêmes fins, en se disputant les honneurs de la réussite avant de l'avoir seulement approchée. Sans union pas de force et toute tentative d'organisation est vouée à l'échec. Si cette union avait été réalisée dès 1927, comme la possibilité s'en offrait, notre marché des fruits n'aurait actuellement rien à envier à ses rivaux américain et italien. Donc, premier point à atteindre : union et

coordination des initiatives prises par les groupements privés.

Mais avec leurs seuls moyens, avec la faiblesse des pouvoirs de coercition qu'ils ont à leur disposition, ces groupements sont désarmés devant les oppositions : cette constatation nous conduit à préconiser l'intervention de l'Etat chaque fois qu'il sera nécessaire d'édicter une règle à caractère impératif. Cette intervention devra être strictement limitée car le commerce des fruits doit être extrêmement souple — il s'agit, ne l'oublions pas, d'une marchandise très périssable qui peut être détruite si elle subit le moindre retard. Or une organisation souple est nécessairement une organisation libre : il faudra donc faire appel à l'Etat seulement pour assurer à notre marché des fruits une base solide, pour lui conférer un minimum d'honnêteté et de sécurité. L'Etat devra également intervenir lorsqu'il faudra faire œuvre désintéressée : création de stations expérimentales ou au moins de vergers d'observation sur les lieux de production ; les groupements privés s'intéressent en général assez peu à ce genre de recherches et préfèrent diriger leur activité vers des buts plus immédiats qui leur attireront des adhérents ; d'ailleurs il s'agit là de la création d'un outillage scientifique et d'éducation, rôles habituellement dévolus à l'Etat. Dans ces stations seraient étudiées et recensées les variétés donnant les meilleurs résultats, tant au point de vue cultural qu'au point de vue commercial et leur liste serait largement diffusée. Ces variétés devraient être plantées à l'exclusion de toute autre :

c'est la seule méthode efficace pour arriver à une standardisation complète.

Mais, d'ores et déjà, une standardisation minima, consacrée législativement, pourrait être établie et imposée : ceci serait tout à fait normal et ne dépasserait pas le cadre de la simple honnêteté commerciale. Il faudrait aller prudemment et adapter ces standards aux réalités : commencer par les fruits exportés, et, sur le marché intérieur, s'en tenir, au début, à quelques espèces seulement ; ce n'est qu'au fur et à mesure que des progrès seraient réalisés par nos producteurs qu'on pourrait en envisager l'extension. Comme aux Etats-Unis, cette standardisation devrait simplement constituer une assurance — indispensable — contre la malhonnêteté ; une marque nationale pourrait être apposée sur les produits conformes à ces standards ; les particuliers et les groupements auraient la possibilité d'adopter des standards plus sévères garantis par une marque personnelle.

Une loi analogue devrait réglementer l'emploi des emballages.

Les Pouvoirs publics (Etat ou communes) devraient également s'attacher à améliorer les cadres matériels des marchés, afin que les denrées soient manipulées et stockées dans les meilleures conditions d'hygiène : c'est une œuvre de portée sociale — au même titre que la destruction des taudis — qui est trop souvent négligée. Puisqu'il est actuellement question de grands travaux d'intérêt général en vue de faciliter la reprise des affaires, il serait peut-être

utile de penser à édifier, dans quelques grands centres rubains, des marchés-gares modèles pourvus de frigorifiques à l'imitation de ceux des Etats-Unis.

Enfin l'organisation des Halles centrales de Paris laisse à désirer et devrait attirer l'attention du Parlement. Leur régime administratif est archaïque et ne répond plus aux exigences modernes : il faudrait le réformer de fond en comble et ne plus se contenter de compromis comme on l'a fait jusqu'ici. Il nous semble que la création d'une corporation des Marchands des Halles, comprenant une seule catégorie de vendeurs, ayant un bureau central de répartition et soumise au contrôle de représentants de l'Etat, donnerait d'excellents résultats.

En définitive, nous laisserions à l'initiative privée sa liberté entière pour tout ce qui concerne le côté purement commercial du marché : chacun serait libre de vendre ses produits comme il l'entend, soit par l'intermédiaire de coopératives, soit en adhérant à des ententes entre producteurs et commerçants, soit en restant isolé, mais cette dernière solution, sauf pour de rares exceptions (1), nous paraît péri-

(1) Par exemple les très grosses exploitations, mais nous n'en connaissons pas en France pour la production fruitière : il en existe quelques-unes en Italie ; ayant acquis une renommée étendue, disposant de capitaux importants, elles peuvent se permettre le luxe de voler de leurs propres ailes. On peut citer comme exploitation de ce type la maison Bonvicini, de Massa Lombarda. Elle exploite 300 ha. de vignes et de vergers, exporte annuellement, en moyenne, 26.000 qx. de fruits (15.000 de pommes, 8.000 de pêches, 2.000 de poires, 1.000 de prunes), 3.000 qx. de tomates et produit de 15.000 à 20.000 hl. de vin. Elle s'est annexé un atelier d'expédition avec frigorifiques et une fabrique d'emballage, qui permet d'employer pendant l'hiver la main-d'œuvre inactive. (D'après : L'exportation des produits agricoles, brochure P.-L.-M., 1930).

mée : l'association est le seul remède capable d'expurger notre marché fruitier des activités stériles qui l'encombrent. Nous avons marqué, au cours de développements précédents, notre préférence pour l'organisation coopérative à la condition qu'à la base se trouvent vraiment des coopératives, sinon, on est en fait en présence d'un simple courtage entre producteurs et commerçants, qui n'a que des rapports très lointains avec l'organisation coopérative et pour lequel les ententes producteurs-commerçants sont tout indiquées.

Ainsi, en donnant d'une part à l'Etat la mission d'améliorer le côté matériel des transactions (marchandise et lieux de vente) et de veiller à leur loyauté, et, d'autre part, en laissant les diverses tendances commerciales se développer librement, on obtiendrait une concurrence féconde et de bon aloi qui éviterait à notre commerce de se figer dans la médiocrité, tout en sauvegardant les intérêts des consommateurs.

Que l'union se fasse sur la réalisation de la propagande ; que l'usage du froid artificiel — élément primordial du commerce futur — se vulgarise, et l'organisation de notre marché fruitier sera digne de son importance sans cesse grandissante.

Nous venons de revoir brièvement ce que nous pourrions appeler, en gros, l'organisation de la forme des relations entre l'offre et la demande, étude qui s'est bornée, en fait, à l'examen de l'organisation du processus de l'offre, car, selon l'heureuse expression de M. Ch. Gide, si le consommateur est roi, c'est un

roi fainéant qui aime bien être servi et ne se dérange guère. Mais la prospérité de notre marché fruitier ne dépend pas uniquement de cette organisation : elle dépend aussi — peut-être surtout — des rapports quantitatifs entre l'offre et la demande.

Les quantités offertes sont fonction de la production métropolitaine, de la production coloniale et des importations.

Les quantités demandées varient suivant les goûts et le pouvoir d'achat des consommateurs français et étrangers.

Nous allons considérer ces divers éléments afin d'essayer d'en tirer quelques précisions pour l'avenir.

Occupons-nous d'abord de l'influence du commerce international, qui est actuellement à l'ordre du jour : nous nous trouvons, en effet, dans une « période charnière » entre deux politiques : celle du protectionnisme et celle du libéralisme. Il est encore prématuré d'émettre des pronostics précis ; que sera ce renouveau du libéralisme ? Rien ne nous permet de le dire. Du point de vue de l'intérêt général, cette détente douanière ne peut que nous réjouir. Mais qu'en résultera-t-il pour notre marché des fruits ? Quelle sera exactement la portée des mesures prises ? Si le caractère libéral de la nouvelle politique commerciale internationale est assez prononcé, il ne manquera pas de faire souffrir nos producteurs : il amènera certainement une baisse des prix intérieurs (c'est d'ailleurs le but essentiel recherché par le Gouvernement), car les fruits étrangers entreront en plus grande quantité et l'on ne peut guère escompter

une reprise parallèle des exportations : certains pays — citons entre autres les pays balkaniques — n'attendent, en effet, qu'une trêve de ce genre pour entrer en lice. Quant aux pays qui exportent déjà en grande quantité — Italie, Amérique — étant les mieux armés, ils seront aussi les premiers bénéficiaires d'une pareille réforme. Devant cette intensification de la concurrence, les chances des exportateurs français seront des plus minimes, car ils ne sont pas prêts.

Mais essayons de voir maintenant ce qui aurait pu se passer sans ce changement. Pour plus de clarté, supposons d'abord que la production reste stationnaire. Certains indices paraissent indiquer l'approche de la fin de la crise, entre autres la hausse des prix des produits agricoles, commencée au début de 1936 et qui n'a fait que s'accroître jusqu'à présent. Or, et c'est ce qui nous faisait bien augurer de l'avenir, même en pleine dépression le fléchissement du prix des fruits n'a pas été d'une amplitude aussi grande que celui du prix des denrées agricoles de première nécessité : céréales en particulier. Et cependant dans une crise comme celle que nous traversons, les consommateurs commencent par supprimer le superflu, c'est dire qu'en matière alimentaire les fruits ont été plus touchés que les céréales et même, dans notre pays, que le vin. Malgré cela, alors que beaucoup de produits agricoles ont été payés aux producteurs à des prix dérisoires, le prix des fruits n'a pas cessé, d'une façon générale, d'être rémunérateur pour les

cultivateurs (2). Les producteurs ont échappé partiellement à la crise et ceci prouve que le besoin de fruits est loin d'être saturé en France : la reprise des affaires — comme nous l'avons dit, fort possible — aurait amené rapidement une augmentation de la demande, donc une hausse des prix.

Mais, par ailleurs, d'ici sept à dix ans la production aura certainement augmenté dans de notables proportions, conséquence des plantations effectuées depuis 1932 ; certains envisagent même la possibilité de la surproduction : c'est peut-être aller un peu vite. Certes, si l'engouement vers les plantations d'arbres fruitiers devait se prolonger à la cadence suivie pendant ces dernières années, la surproduction aurait été inévitable, mais la revalorisation des produits agricoles aura vraisemblablement arrêté le mouvement. Les cultivateurs ne planteront plus à seule fin d'éviter la mévente des céréales ou du vin, mais en se fiant uniquement aux exigences de la demande. Pour compléter les effets de ce ralentissement, il faudrait étudier de près le problème de la répartition impériale de la production fruitière, en traitant colons et métropolitains autant que possible sur pied d'égalité, sinon nous risquons de nous trou-

(2) Nous n'oublions pas certains accidents. Ainsi, en 1934, dans la région rhodanienne, le prix des poires Williams tomba du jour au lendemain de 2 fr. le kilog à 0 fr. 50. Mais si les producteurs avaient eu à leur disposition un équipement frigorifique important (la gare frigorifique de Valence n'a été mise en service qu'en 1935) et s'ils l'avaient utilisé, jamais cette baisse ne se fût produite. Remarquons que la chute des prix du blé et du vin a eu lieu malgré le stockage.

ver bientôt devant une nouvelle « question algérienne » : mieux vaut donc prévenir que guérir.

En somme dans un avenir prochain nous aurions probablement assisté à une augmentation parallèle de l'offre et de la demande, mais il aurait été étonnant que cette harmonie se prolonge longtemps, indépendamment des fléaux de l'arboriculture qui peuvent anéantir les récoltes, il aurait fallu compter avec les crises et la sous-consommation qui les accompagne. C'est précisément pendant ces périodes de dépression que notre marché des fruits se serait ressenti de l'augmentation de la production : nos producteurs, qui jusqu'ici ont au moins partiellement échappé aux crises, auraient été soumis désormais au droit commun ; or, l'abaissement de nos barrières douanières peut fort bien avancer cette échéance. Après avoir abandonné les contingentements, devons-nous revenir aux droits compensateurs ?

En pratique, l'organisation du processus de l'offre et l'organisation des rapports quantitatifs entre l'offre et la demande, sont étroitement liés : on ne saurait améliorer notre marché des fruits en les dissociant l'une de l'autre. Aujourd'hui, celui qui se laisse distancer sur le chemin du progrès est destiné à périr tôt ou tard : certains de nos producteurs et de nos commerçants l'ont compris, la masse est sur le point de les suivre ; là aussi nous sommes en présence d'une « période-charnière » ; un libéralisme inconsidéré, suivi d'une inévitable baisse des prix, risquerait de décourager les bonnes volontés : le Gouver-

nement doit le comprendre. Plus que jamais une collaboration étroite entre les particuliers et les Pouvoirs publics est nécessaire. Moyennant cette union, beaucoup d'espairs restent encore permis.

Vu et approuvé :

Montpellier, le 14 Octobre 1936 Montpellier, le 14 Octobre 1936

LE PRÉSIDENT DE THÈSE,

LE DOYEN,

René COURTIN

G. MORIN.

Vu et permis d'imprimer :

Montpellier, le 14 Octobre 1936

POUR LE RECTEUR DE L'ACADÉMIE,

LE DOYEN DÉLÉGUÉ :

Augustin Fliche.

BIBLIOGRAPHIE

A. — Thèses. Ouvrages divers

1. AUGÉ-LARIBE. — Syndicats et Coopératives agricoles.
2. Code d'usages de l'Union Nationale pour l'Exportation.
3. FLANDIN (L.). — Rôle et initiatives de la Compagnie P. L. M. dans la mise en valeur des productions agricoles et industrielles dans la Vallée du Rhône. *Thèse Paris*, 1931.
4. Inventaire de la production française fruitière et maraîchère. (Edité par l'Union Nationale pour l'Exportation).
5. LEBLOND. — Le problème de l'approvisionnement des centres urbains en denrées alimentaires en France. *Thèse Paris*, 1926.
6. MATHIEU. — Etude économique de l'Italie en 1932.
7. MORONI (P.). — L'agriculture française et le continement des importations. *Thèse Paris*, 1934.
8. ROTHÉ. — La clause compromissoire et l'arbitrage depuis la loi de 1925.
9. SALERS. — Du régime actuel de la vente des fruits et légumes aux Halles centrales de Paris. *Thèse Toulouse*, 1912.
10. SERRES (Olivier de). — Le Théâtre d'Agriculture.
11. VERLOT (J.-B.). — Production, commerce et exportations des fruits et légumes de l'Italie.

12. ZAMIT (A.). — L'évolution et l'organisation de la maison André Bahu et C^{ie} (transports).
13. Nombreuses brochures et publications de groupements professionnels, Compagnies de chemins de fer.

B. — Comptes rendus de Congrès et Mission

1. Mission algérienne aux Etats-Unis :
 - a) BRICHET (J.). — Rapport technique sur les cultures fruitières aux Etats-Unis, 222 pages.
 - b) CARDINAL (M.). — Rapport sur l'organisation du commerce des fruits et primeurs, 111 pages.
 - c) MARTIN (R.). — Rapport sur les Irrigations aux Etats-Unis, 43 pages.
 - d) PÉLEGRI (G.). — Etude comparée de la production fruitière en Californie et en Algérie, 21 pages.
 - e) ROBERT (J.). — Rapport général, 91 pages.
2. Comptes rendus des Journées de l'arbre fruitier. Alger, 1931, 736 pages.
3. Comptes rendus de la Semaine fruitière de l'Ardèche, 1934, 106 pages.
4. Comptes rendus du Congrès de la pêche. Toulouse, 1935, 300 pages.
5. Nombreux rapports séparés ou non publiés.

C. — REVUES ET JOURNAUX

1. *L'Agriculteur du Sud-Est* (organe de l'Union du Sud-Est des Syndicats agricoles).
2. *L'Avenir agricole de l'Ardèche* (organe de la Société ardéchoise d'encouragement à l'Agriculture).

3. *Circulaire mensuelle de la Confédération générale des Producteurs de fruits et légumes.*
4. *L'Echo des denrées périssables.*
5. *Les Etudes Rhodaniennes.*
6. *L'Expansion agricole* (organe de l'Association Française des Exportations agricoles).
7. *Fruits et Primeurs de France* (Union Nationale pour l'Exportation).
8. *Revue d'Economie Politique.*

REGLEMENT SUR L'EMPLOI DE LA MARQUE « TUNISIA »
POUR LE RAISIN DE TABLE

(CHASSELAS ET MUSCAT)

RESIDENCE GENERALE DE FRANCE A TUNIS
76 bis, boulevard Bab-Benat, à TUNIS

I. — MARQUE DE GARANTIE

ARTICLE PREMIER. — L'Office Tunisien de Standardisation a déposé, conformément au décret beylical du 18 janvier 1934, sous la dénomination TUNISIA, une marque destinée à garantir l'origine et le conditionnement du raisin de table de Tunisie destiné à l'exportation.

Cette marque est un cachet de garantie et ne se substitue pas aux marques particulières des adhérents.

L'emploi de cette marque est facultatif.

Le contrôle de son utilisation est assuré par l'Office Tunisien de Standardisation.

De son côté, l'Office fera connaître non seulement aux acheteurs, mais aussi aux consommateurs, les efforts qui seront faits par les adhérents à la marque TUNISIA par une propagande collective en faveur de la marque.

ART. 2. — La Marque atteste que les colis qui en sont revêtus sont, contenant et contenu, conformes aux standards adoptés par l'Office.

Elle figure sur une bande de garantie placée à l'extérieur de tout colis standardisé et apposée à cheval sur le couvercle et la tête des parois de l'emballage. Pour les billots, cette bande de garantie pourra être apposée à l'intérieur, collée à cheval, sur les deux feuilles de papier cristal recouvrant l'emballage.

L'autorisation de faire usage de la marque TUNISIA est accordée par l'Office aux producteurs et exportateurs qui en

font la demande en souscrivant un bulletin d'adhésion conforme au modèle annexé et en s'engageant à se conformer aux dispositions du présent règlement et des standards établis pour le raisin de table.

II. — CONDITIONS D'ADMISSION

ART. 3. — Les producteurs et exportateurs admis à utiliser la marque seront inscrits sur un registre spécial ouvert par l'Office. Un numéro matricule leur est attribué suivant leur rang d'inscription.

ART. 4. — Le droit d'inscription est fixé à 20 francs.

III. — CONDITIONS D'UTILISATION

ART. 5. — La marque est cédée par l'Office aux seuls usagers inscrits sur ses registres. Son prix de cession est fixé chaque année par le Bureau du Conseil d'Administration de l'Office.

Le prix de chaque bande de garantie pour l'expédition du raisin de table est fixé, pour l'année 1935, à 0 fr. 10.

ART. 6. — Le numéro matricule de chaque usager est reproduit sur les bandes de garantie qui lui sont cédées.

Ces bandes de garantie sont personnelles et ne peuvent être cédées par l'usager à des tiers même inscrits sur le registre des exportateurs de l'Office.

ART. 7. — Pour recevoir les bandes qui leur sont nécessaires, les usagers inscrits doivent adresser à l'Office un bon de commande du modèle ci-après.

L'Office se réserve un délai de 15 jours pour la livraison.

IV. — STANDARDS

ART. 8. — Seuls peuvent être revêtus de la marque, les colis conformes aux standards suivants :

Variétés. — Les seules variétés admises à l'emploi de la marque sont : Chasselas doré de Fontainebleau et Muscat d'Alexandrie.

Qualité. — Les colis doivent être homogènes, aucune différence ne devant exister entre les grappes des diverses couches.

Les grappes doivent être absolument parfaites, de forme régulière, indemnes de toute blessure ou tache et, par con-

séquent, sans trace de maladies, ni d'insectes. Les grains doivent être fermes, bien attachés au pédoncule, non flétris, réguliers, d'un diamètre minimum de 8 mm. pour le Chasselas, 10 mm. pour le Muscat, dorés, espacés et recouverts de leur pruine. La râfle doit être fraîche et souple. Les grappes à grains trop serrés (boudins), les grappillons et les grappes millerandées seront exclus. Au moment de la cueillette, les grappes seront indemnes de rosée.

Les colis ne peuvent contenir que du raisin mûr.

Le Chasselas mûr devra répondre aux conditions suivantes :

Le rapport sucre-acidité (acidité tartrique) doit être égal ou supérieur à 20.

Pratiquement, ces conditions seront vérifiées par l'essai d'immersion suivant :

Une grappe de raisin Chasselas plongée dans une solution saline contenant 80 gr. de sel marin pour un litre d'eau à 15°, sera qualifiée mûre si elle coule au fond de la solution. Si elle flotte, elle n'est pas reconnue comme mûre.

Il est interdit d'exporter, sous la marque de garantie, du raisin provenant de vignobles situés en terres fraîches, riches, dont les produits ne présentent pas une résistance suffisante aux transports.

Le conditionnement et l'emballage seront effectués dans un local propre et sain spécialement aménagé à cet effet. L'emballage à la vigne est interdit.

Emballages. — Seuls les deux emballages suivants seront admis :

1° La caissette déposée à l'Office sous le N° 5, contenant 2 kg. 400 de raisin et pesant brut 3 kilogs.

Ses dimensions sont les suivantes :

Dimensions intérieures : $0,28 \times 0,17 \times 0,08$.

Têtes : 2 planches de $0,17 \times 0,08$ — épaisseur 12 mm.

Côtés : 2 — $0,304 \times 0,08$ — — 5 mm.

Fonds : 2 — $0,304 \times 0,18$ — — 5 mm.

Tare : 0 kg. 600.

Ces caissettes seront assemblées (mises en fardeau par trois).

2° La caissette déposée à l'Office sous le N° 6, contenant 4 kg. 200 net de raisin et pesant brut 5 kilogs.

Ses dimensions sont les suivantes :

Dimensions intérieures : $0,346 \times 0,21 \times 0,09$.

Têtes : 2 planches de $0,21 \times 0,09$ — épaisseur 12 mm.

Côtés : 2 — $0,37 \times 0,09$ — — 5 mm.

Fonds : 2 — $0,37 \times 0,22$ — — 5 mm.

Tare : 0 kg. 800.

Ces caissettes seront assemblées (mises en fardeau) par deux.

Une tolérance de 5 % en plus est admise sur le poids de ces caisses.

Les caissettes seront faites en bois blanc, pin d'Alep exclu, sauf pour les têtes. Le bois employé sera sain, et sans odeur. Les planches présentant des nœuds vicieux, des poches de résine, des piqûres de vers, des traces d'échauffure, seront rigoureusement exclues.

3° Le billot en bois déposé à l'Office sous le N° 7 (du 12 pouces), contenant 8 kg. 500 net de raisin et pesant brut environ 10 kilogs pour l'emballage par grappes nues et 7 kilogs nets de raisin et pesant brut environ 9 kilogs pour l'emballage par grappes ensachées.

Ses dimensions sont les suivantes :

Longueur du fond : 0,37.

Largeur du fond : 0,17.

Longueur intérieure entre douelles sous le couvercle : 0,475.

Largeur intérieure entre douelles sous le couvercle : 0,275.

Hauteur intérieure : 0,19.

Tare : 1 kg. 450.

Ce billot sera en bois d'essence non résineuse, sauf pour le fond.

Tous les emballages seront neufs.

Présentation. — Le fardage est interdit.

L'emballage en caisse comprendra une garniture intérieure de papier mince et légèrement absorbant.

Dans l'emballage en billot, la garniture intérieure sera en papier cristal, le fond sera garni d'une couche de fibre recouverte d'une feuille de papier absorbant et chaque couche de grappes sera séparée de la voisine par une couche de fibre placée entre 2 feuilles de papier absorbant.

Les grappes de la couche supérieure seront isolées par un enveloppement au gré des usagers de la marque et pouvant porter leur marque d'origine personnelle. Le tout sera recouvert d'une mince couche de fibre.

La fibre utilisée devra être absolument inodore.

Fiche de contrôle. — Une fiche de contrôle du modèle ci-après, portant le numéro matricule de l'adhérent, sera placée dans chaque colis directement sur la couche supérieure des fruits.

Comme la bande de garantie, cette fiche est personnelle à l'adhérent et ne peut être cédée.

Marquage. — Les indications de variétés sont données par les abréviations suivantes marquées à l'extrémité de la planche centrale du couvercle pour les billots et sur un des petits côtés pour les caisses :

Chasselas	C
Muscat	M

Le marquage sera effectué à l'encre grasse, en caractères bien apparents ayant une hauteur minimum de 50 mm.

ART. 9. — Toute modification apportée aux caractéristiques des standards par le Conseil d'administration de l'Office, sur proposition de la Commission spéciale, est portée, par lettre individuelle, à la connaissance de chacun des usagers de la marque.

V. — CONTROLE ET SANCTIONS

ART. 10. — L'Office assure le contrôle de la réglementation :

1° En faisant visiter à l'improviste et par épreuve, les envois au départ dans les lieux de production ou d'expédition ;

2° En faisant vérifier en France et à l'étranger, les envois des exportateurs utilisant la marque tunisienne de garantie ;

3° Par l'usage de la fiche de contrôle placée à l'intérieur des colis.

En vue de faciliter les opérations de contrôle, les exportateurs s'engagent à effectuer l'emballage de leurs produits exclusivement dans les locaux déclarés sur le bulletin d'adhésion.

Ils tiendront un registre où seront inscrites, avec mention du nombre de caisse et par date d'expédition, toutes les expéditions effectuées sous le couvert de la marque.

Les agents chargés du contrôle adressent à l'Office tous renseignements qu'ils peuvent recueillir sur le conditionnement des marchandises expédiées sous le couvert de la mar-

que et signalent toute inobservation aux règlements établis.

La constatation d'une infraction au présent règlement donne aux contrôleurs le droit d'exiger le retrait immédiat de la marque sur le lot faisant l'objet de cette infraction.

ART. 11. — Toute inobservation au présent règlement est signalée au Directeur de l'Office, qui décide de la suite à donner et notamment des sanctions à prononcer. Ces sanctions sont les suivantes:

Rappel à l'ordre à la première observation.

Rappel à l'ordre avec amende de 500 francs à la deuxième observation.

Amende de 1.000 francs à la troisième observation.

Radiation temporaire ou définitive à la quatrième observation.

Toute sanction est notifiée à l'intéressé par lettre recommandée; elle prend effet 48 heures après cette notification.

Le délinquant peut faire appel devant le Bureau du Conseil d'administration de l'Office, par lettre recommandée avec accusé de réception, adressée au Directeur dans les huit jours de la notification ci-dessus après avoir, le cas échéant, versé le montant de l'amende. La décision du Bureau international viendra dans un délai de quinze jours à compter de la réception de cet appel. Elle sera notifiée à l'intéressé par la même voie.

Cet appel n'a pas d'effet suspensif.

Le montant des amendes doit être versé à la Caisse de l'Office au plus tard le huitième jour à compter de la date d'envoi de la notification.

Faute par l'adhérent d'avoir effectué ce versement dans ce délai, il sera suspendu temporairement et l'Office se réserve le droit de faire arracher sur quai, à partir du neuvième jour, les bandes de garantie apposées sur les envois de cet adhérent, ceci sans préjudice de toutes autres poursuites.

Si l'amende n'a pas été versée dans les quinze jours de la date d'envoi de la notification, la radiation deviendra définitive. Cette dernière sanction sera sans appel et sera notifiée par lettre recommandée.

La radiation temporaire ou définitive entraîne l'obligation pour l'exportateur de remettre à l'Office toutes les bandes de garantie non utilisées qui lui seront remboursées au prix d'acquisition. Il est précisé que le droit d'inscription ne peut, en aucun cas, être remboursé.

ART. 12. — Des poursuites peuvent être exercées par l'Office :

1° Contre tout exportateur radié qui continuerait à se servir de la marque ;

2° Contre tout usager qui délivrerait des marques à des personnes non inscrites sur le registre des exportateurs.

Sans préjudice des sanctions précédentes, l'Office se réserve le droit de rayer de ses contrôles, par décision du Bureau du Conseil d'administration dûment motivée et l'intéressé entendu, tout exportateur qui aurait manqué gravement à la probité commerciale ou qui aurait cherché à porter préjudice à ses collègues par des agissements ou manœuvres que l'Office se réserve le droit d'apprécier.

RESIDENCE GENERALE DE FRANCE A TUNIS

76 bis, boulevard Bas-Benat, TUNIS

Je soussigné (nom, prénoms)
(Profession)
(Adresse)
N° du registre de commerce
sollicite l'autorisation d'utiliser la marque d'origine et de
garantie « TUNISIA » et demande mon inscription sur le
registre des expéditeurs et exportateurs de raisins de table
ouvert par l'Office Tunisien de Standardisation.

Je reconnais avoir pris connaissance du règlement, dé-
clare en accepter toutes les dispositions, notamment les
sanctions prévues en cas d'infraction.

Je m'engage à n'exporter et vendre sous la marque de ga-
rantie « TUNISIA » que des raisins originaires de Tunisie,
en des colis revêtus de marques qui me seront fournies par
l'Office Tunisien de Standardisation par bande de garantie,
moyennant le prix de 0 fr. 10 fixé pour la campagne 1935.

Les locaux d'emballage, comprenant pièces sont
situés à, rue, n°

Dès réception de mon avis d'admission, je ferai parvenir
à l'Office Tunisien de Standardisation la somme de 20 fr.,
montant du droit d'inscription (compte chèque postal Tunis
2699).

A, le
(Signature)

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	1
CHAPITRE PRÉLIMINAIRE. — L'ÉVOLUTION DE LA PRODUCTION FRANÇAISE	7
PREMIÈRE PARTIE	
LE MARCHÉ ACTUEL	17
CHAPITRE I. — LE MÉCANISME DU MARCHÉ MÉTROPOLITAIN	19
<i>Section 1. — Les ventes sur les lieux de production</i>	19
§ 1. — Les ventes à la ferme	19
§ 2. — Les marchés locaux	21
§ 3. — L'expéditeur	25
<i>Section 2. — Les grands centres de consommation.</i>	27
A. — <i>Le marché parisien</i>	28
a) Réglementation	28
Les mandataires	31
Le carreau et la « querelle » des approvisionneurs	36
Les commissionnaires	41
Les répartiteurs	43
b) Considérations générales	46
B. — <i>Marchés des grandes villes</i>	50
CHAPITRE II. — LE MARCHÉ ÉTRANGER	53
<i>Section 1. — La diminution de nos exportations . .</i>	56
<i>Section 2. — Lutte contre l'accroissement de nos importations</i>	67
Les contingentements	68
Interdictions phytosanitaires	78
Indication d'origine	79

CHAPITRE III. — LE MARCHÉ COLONIAL	81
<i>Section</i> 1. — La banane	82
<i>Section</i> 2. — Le problème algérien	84
A. — Les agrumes	86
B. — Les fruits frais	89

DEUXIÈME PARTIE

L'ORGANISATION DU MARCHÉ	97
CHAPITRE I. — L'ORGANISATION DE LA PRODUCTION ..	103
CHAPITRE II. — LA STANDARDISATION DU FRUIT ET DE L'EMBALLAGE	121
<i>Section</i> 1. — La standardisation du fruit	122
<i>Section</i> 2. — La standardisation de l'emballage	142
CHAPITRE III. — L'ORGANISATION DES VENTES	155
<i>Section</i> 1. — Perfectionnement du système actuel ..	156
§ 1. — Les services de renseignements	157
§ 2. — Augmentation de la sécurité des transac- tions	158
<i>Section</i> 2. — Organisation des ventes par Fédération de Coopératives	167
§ 1. — La vente des fruits par l'intermédiaire des Coopératives aux Etats-Unis	167
§ 2. — Les Coopératives de vente en Italie	174
§ 3. — La vente par Fédération de Coopératives ou syndicats, en France	176
CHAPITRE IV. — LA DISTRIBUTION DES FRUITS	189
<i>Section</i> 1. — La distribution dans l'espace: les trans- ports	189
<i>Section</i> 2. — La distribution dans le temps: le pro- blème de notre équipement frigorifique	201
CHAPITRE V. — LA PROPAGANDE	213
CONCLUSION	219
BIBLIOGRAPHIE	229
ANNEXE. — Règlement sur l'emploi de la marque « Tu- nisia » pour le raisin de table	232



BOSC FRÈRES, M. & L. RIOU

oo oo oo IMPRIMEURS-ÉDITEURS oo oo oo

oo **42, QUAI GAILLETON, 42** oo

oo oo oo **LYON** oo oo oo oo



